FINANZWISSENSCHAFTLICHE SCHRIFTEN

Helmut Fischer

US-amerikanische Exportförderung durch die DISC-Gesetzgebung



FINANZWISSENSCHAFTLICHE SCHRIFTEN

Helmut Fischer

US-amerikanische Exportförderung durch die DISC-Gesetzgebung

Zur Verbesserung der Zahlungsbilanzsituation wurde in den USA zum 1.1.1972 das Gesetz über die "Domestic International Sales Corporation (DISC)" verabschiedet. Infolge dieses Gesetzes können amerikanische Exporteure unter bestimmten Voraussetzungen einen Steueraufschub für einen Teil ihrer Körperschaftsteuerschuld in Anspruch nehmen. Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es herauszuarbeiten, inwieweit das DISC-Gesetz in der Lage ist, eine Verbesserung der amerikanischen Zahlungsbilanzsituation zu gewährleisten, und insbesondere ob es einen Beitrag zur Erreichung der internationalen steuerlichen Wettbewerbsneutralität leisten kann.

Helmut Fischer, geboren 1951 in Krefeld, studierte von 1972 bis 1977 Wirtschaftswissenschaft an der Ruhr-Universität Bochum. Er war dort von 1977 bis 1980 Verwalter einer wissenschaftlichen Assistentenstelle am Lehrstuhl für Wirtschaftslehre, insbesondere internationale Wirtschaftsbeziehungen, und promovierte in dieser Zeit bei Prof. Dr. Rolf Peffekoven. Seit 1980 ist er Hochschulassistent am Institut für Finanzwissenschaft der Christian-Albrechts-Universität Kiel.

Retrodigitization in 2018

www.peterlang.com

US-amerikanische Exportförderung durch die DISC-Gesetzgebung

FINANZWISSENSCHAFTLICHE SCHRIFTEN

Herausgegeben von den Professoren
Albers, Krause-Junk, Littmann, Oberhauser, Pohmer, Schmidt

Band 15



Verlag Peter D. Lang
FRANKFURT AM MAIN · BERN

Helmut Fischer

US-amerikanische Exportförderung durch die DISC-Gesetzgebung



Verlag Peter D. Lang
FRANKFURT AM MAIN · BERN

CIP-Kurztitelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Fischer, Helmut:

US-amerikanische Exportförderung durch die DISC-Gesetzgebung / Helmut Fischer. - Frankfurt am Main ; Bern : Lang, 1981.
(Finanzwissenschaftliche Schriften ; Bd. 15)
ISBN 3-8204-6907-9
NE: GT



This book is available Open Access thanks to the kind support of ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft.

ISBN 3-8204-6907-9
ISBN 978-3-631-75242-5 (eBook)

Druck und Bindung: fotokop wilhelm weihert KG, darmstadt

VORWORT

Zum 1.1.1972 trat in den USA das Gesetz über die "Domestic International Sales Corporation" (kurz: DISC) in Kraft, mit dessen Hilfe die US-amerikanischen Exporte gefördert werden sollten. Durch die Gründung einer DISC können die Exporteure unter bestimmten Voraussetzungen einen Steueraufschub für einen Teil ihrer Körperschaftsteuerschuld in Anspruch nehmen. Das Ziel dieser Untersuchung ist es herauszuarbeiten, inwieweit das DISC-Gesetz in der Lage ist, eine Verbesserung der amerikanischen Zahlungsbilanz zu gewährleisten, und insbesondere welchen Beitrag es zur Erreichung der internationalen steuerlichen Wettbewerbsneutralität leisten kann.

Die Arbeit wurde im Sommersemester 1980 von der Abteilung für Wirtschaftswissenschaft der Ruhr-Universität Bochum als Dissertation angenommen. Mein besonderer Dank gilt Herrn Prof. Dr. Rolf Peffekoven, der nicht nur den Anstoß zu dieser Arbeit gab, sondern auch stets zu intensiven Diskussionen über das Thema bereit war. Ohne seine großzügige Förderung hätte die Arbeit in dieser kurzen Zeit nicht fertiggestellt werden können. Ebenso danken möchte ich Herrn Prof. Dr. Tycho Seitz, der das Korreferat zu dieser Arbeit übernommen und mir darüber hinaus in zahlreichen Gesprächen wertvolle Anregungen gegeben hat. Herrn Prof. Dr. Willi Albers danke ich für die Befürwortung der Veröffentlichung meiner Arbeit in dieser Schriftenreihe.

Kiel, im Oktober 1980 Helmut Fischer

INHALTSVERZEICHNIS

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AFC	Associated Foreign Corporation
Bd.	Band
BLP	Bestimmungslandprinzip
CIT	Corporation Income Tax
c.p.	ceteris paribus
CTI	Combined Taxable Income
DISC	Domestic International Sales Corporation
EG	Europäische Gemeinschaften
EPE	Export Promotion Expenses
ER	Export Receipts; Exportumsatz
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
FISC	Foreign International Sales Corporation
FN	Fußnote
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade; Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
Hrsg.	Herausgeber
HWWA	Hamburgisches Weltwirtschaftliches Archiv
IRC	Internal Revenue Code
Jg.	Jahrgang
N. F.	Neue Folge
QEA	Qualified Export Assets; Begünstigtes Exportvermögen
QER	Qualified Export Receipts; Begünstigter Exportumsatz
QLP	Quellenlandprinzip
RPHC	Real Property Holding Company
Sec.	Section
ULP	Ursprungslandprinzip
USA	United States of America
VAT	Value Added Tax
WHTC	Western Hemisphere Trade Corporation
WLP	Wohnsitzlandprinzip

EINLEITUNG

Die steuerliche Behandlung von grenzüberschreitenden Güter- und Kapitalströmen hat seit Beginn der fünfziger Jahre (1) sowohl in der außenwirtschafts- als auch in der finanztheoretischen Literatur zunehmend an Interesse gewonnen. Hierbei geht es neben dem fiskalischen Aspekt, welchem Land das Aufkommen der Besteuerung aus solchen internationalen Transaktionen zustehen soll, vor allem um die Fragen, wie die internationale Allokation der Produktionsfaktoren und die Zahlungsbilanzsituation der einzelnen Länder durch die Besteuerung beeinflußt werden.

Insbesondere die Besteuerung der Außenhandelstransaktionen steht immer wieder im Mittelpunkt sowohl theoretischer als auch politischer Auseinandersetzungen. Das ist darauf zurückzuführen, daß aufgrund internationaler Vereinbarungen (2) die indirekten und direkten Steuern an der Grenze unterschiedlich behandelt werden. Während nämlich für die indirekten Steuern ein steuerlicher Grenzausgleich zugelassen ist, d.h. die Importe bis zur Höhe des inländischen Steuersatzes be- und die Exporte entsprechend entlastet werden dürfen, ist ein solcher Ausgleich für die direkten Steuern nicht gestattet.

Länder mit einem relativ hohen Aufkommen an direkten Steuern weisen deshalb darauf hin, daß sie einen Wettbewerbsnachteil im Vergleich zu den Ländern mit einem relativ hohen Aufkommen an indirekten Steuern haben. Es liegt dann im jeweiligen nationalen Interesse der betroffenen Länder, zumindest zu versuchen, diese Wettbewerbsnachteile abzubauen oder auszugleichen.

Einen Versuch dieser Art haben die Vereinigten Staaten von Amerika im Jahr 1972 mit der Verabschiedung des Gesetzes über die "Domestic Inter-

---

1) Den Ausgangspunkt der Diskussion im deutschen Sprachraum bildete der 'Steuerstreit in der Montanunion', der sich im Anschluß an die Gründung der "Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl" im Jahr 1952 entwickelte; vgl. dazu z.B.: SCHMÖLDERS, G.: Der Steuerstreit in der Montanunion, in: Archiv des öffentlichen Rechts, Bd. 79, 1953/54, S. 91 ff.
2) In erster Linie sind hiermit die Bestimmungen des "General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)" angesprochen. Aber auch im EWG-Vertrag finden sich entsprechende Regelungen; vgl. z.B.: PEFFEKOVEN, R.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip bei Steuern im grenzüberschreitenden Verkehr, in: ALBERS, W. (Hrsg.): Besteuerung und Zahlungsbilanz. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 68, Berlin 1972, S. 35 f.

national Sales Corporations" oder kurz "DISC" (1) gestartet, das bei der Körperschaftsteuer eine Steuererleichterung und damit eine Art der Subventionierung für exportierende Gesellschaften darstellt. Die Bestimmungen dieses Gesetzes und insbesondere ihre ökonomische Beurteilung bilden den Gegenstand der vorliegenden Untersuchung.

Im ersten Teil werden die juristischen Voraussetzungen und die technische Ausgestaltung des Steuervorteils beschrieben. Außerdem werden die in der politischen Diskussion des Gesetzestextes vorgebrachten zustimmenden und ablehnenden Argumente vorgetragen.

Die ökonomische Untersuchung und Beurteilung des DISC-Gesetzes erfolgt im zweiten und dritten Teil. Dabei geht es zuerst um die durch das Gesetz eröffnete Möglichkeit der Exportsteigerung. Ausgehend von den in der Literatur gewonnenen, im Ergebnis eher unbefriedigenden Erkenntnissen zur Inzidenz der Körperschaftsteuer wird unter alternativen Prämissen der Exportsteigerungseffekt des DISC-Gesetzes modelltheoretisch abgeleitet.

Der Bezug zu den Problemen der internationalen steuerlichen Wettbewerbsneutralität wird im dritten Teil hergestellt. Den Ausgangspunkt bilden hierbei die Prinzipien der Besteuerung von grenzüberschreitenden Faktoreinkommen und Handelsströmen, die kurz vorgestellt werden. Anschließend werden die für die USA geltenden Ausgestaltungsformen dieser Prinzipien charakterisiert und jeweils untersucht, ob das DISC-Gesetz in Richtung auf eine "wettbewerbsneutralere" Besteuerung wirken kann.

Die abschließenden Ausführungen beschäftigen sich mit den Bestimmungen des GATT zum Problem der wettbewerbsneutralen Besteuerung im allgemeinen und zum DISC-Gesetz im besonderen. In diesem Zusammenhang spielen die Entscheidungen eines internationalen, von den GATT-Vertragsparteien einberufenen Gremiums (Panel) eine wichtige Rolle, die 1976 unter der Bezeichnung "Report of the Panel" (2) veröffentlicht wurden und die sich

---

1) Das DISC-Gesetz wurde am 10. Dezember 1971 als "Title V of Public Law 92 - 178" in den "Internal Revenue Code" oder kurz "IRC", d.h. den amerikanischen Steuergesetzestext, übernommen. Die wesentlichen Bestimmungen finden sich in den Section 991 bis 997 IRC, wobei die Bezeichnung mit "Section" oder kurz "Sec." der deutschen §- oder Art.-Bezeichnung vergleichbar ist. Als Gesetzesquelle hat dem Verf. der Anhang zur folgenden Veröffentlichung gedient; vgl.: MESENBERG, H.: DISC. Steuerliche Exportförderung in den USA. Institut "Finanzen und Steuern", Brief 163, Bonn 1976, S. 66 ff.

2) Hierbei handelt es sich um die GATT-Veröffentlichungen L/4422, L/4423, L/4424 und L/4425 vom 2. November 1976, die zusätzlich in der Zeitschrift INTERTAX veröffentlicht wurden; vgl.: GATT: United States Tax Legislation (DISC). Report of the Panel, in: Intertax, 1977, S. 26 ff; GATT: Income Tax Practices Maintained by France. Report of the Panel,

neben dem DISC-Gesetz auch mit den Besteuerungspraktiken einiger kontinentaleuropäischer Länder auseinandersetzen.

Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist es demnach, die in der ökonomischen Theorie gewonnenen Erkenntnisse zu den Problemen der internationalen Besteuerung auf das DISC-Gesetz zu beziehen und damit zu prüfen, inwieweit dieses Gesetz vom theoretischen Standpunkt zu akzeptieren oder abzulehnen ist.

---

in: Intertax, 1977, S. 68 ff; GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium. Report of the Panel, in: Intertax, 1977, S. 103 ff; GATT: Income Tax Practices Maintained by the Netherlands. Report of the Panel, in: Intertax, 1977, S. 111 ff.

Erster Teil

DIE DISC-GESETZGEBUNG

I. ANLASS DER GESETZGEBUNG UND LEGISLATIVE ENTWICKLUNG

Der konkrete Anlaß für die Verabschiedung des DISC-Gesetzes war die sich ständig verschlechternde Situation der amerikanischen Handelsbilanz. Während bis Mitte der sechziger Jahre regelmäßig ein Handelsbilanzüberschuß in einer Größenordnung von ungefähr 5 MRD $ erzielt wurde (1), verschlechterte sich in der zweiten Hälfte dieses Jahrzehnts der Saldo permanent und wies im Jahr 1971 erstmalig einen negativen Saldo von -2,7 MRD $ auf (2).

Aus diesem Grunde sah sich die Administration der USA veranlaßt, gezielte Exportförderungsmaßnahmen vorzuschlagen und durchzusetzen (3). Da aus amerikanischer Sicht für diese negative Entwicklung der Handelsbilanz insbesondere die unterschiedliche Besteuerung von Gewinnen aus Direktinvestitionen einerseits und aus Exporten andererseits und darüber hinaus besondere steuerliche Exportförderungen einiger Konkurrenzländer der USA entscheidend waren (4), entschlossen sich die USA, die Exporte durch eine Steuerrechtsänderung im Bereich der amerikanischen Körperschaftsteuer ("corporation income tax"; CIT) zu fördern.

Im Vorgriff auf die umfassende Beschreibung des DISC-Gesetzes sei hier schon erwähnt, daß ein amerikanischer Exporteur durch die Gründung einer DISC einen Steueraufschub ("tax deferral") für bis zu 50 % der Körperschaftsteuerschuld auf die Exportgewinne in Anspruch nehmen kann. Durch diese Regelung erhofften sich die USA, Gesellschaften zum Einstieg in bzw. zur Erweiterung ihrer Exportaktivitäten zu bewegen bzw. die Exportpreise zu senken, um so die mengenmäßige Ausfuhr aus den Vereinigten Staaten fühlbar zu steigern (5).

---

1) Vgl. z.B.: VOLGER, G.: Die Zahlungsbilanzpolitik der Vereinigten Staaten. Dominanz und Dependenz im internationalen Währungssystem. Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen, Bd. 4, Berlin 1976, S. 30.
2) Vgl.: ebenda.
3) Gleichzeitig wurde auch eine Sondersteuer auf importierte Güter erhoben, auf die weiter unten noch kurz eingegangen wird; vgl.: S. 140 dieser Arbeit.
4) Vgl.: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 4.
5) Erste quantitative Schätzungen gingen davon aus, "daß die US-Exporte durch die DISC-Regelung um etwa 1,5 MRD $ zunehmen (würden)"; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 6.

Allerdings war das DISC-Gesetz von Anfang an auch in den USA z.T. heftigen Einwänden ausgesetzt, was sich u.a. in der langwierigen und wechselvollen legislativen Entwicklung des Gesetzes widerspiegelt. Denn schon im Jahr 1969 wurden die ersten Ansätze zu dieser Maßnahme in den USA diskutiert (1), und im Mai 1970 machten D. KENNEDY und J. NOLAN, beides Mitglieder des US Treasury Department, die ersten konkreten Vorschläge zur Einführung des DISC-Gesetzes vor dem amerikanischen Kongreß (2).

Diese ersten Vorschläge sahen noch einen Steueraufschub für den gesamten DISC-Gewinn - also nicht nur für 50 %, sondern für 100 % der Gewinne aus dem Export - vor. Bei der anschließenden Diskussion im Repräsentantenhaus wurde neben den noch zu beschreibenden Voraussetzungen zusätzlich gefordert, daß der Steueraufschub nur dann gelten solle, wenn die Exporte der betreffenden Gesellschaft 75 % des Durchschnittsexportes einer Drei-Jahres-Referenzperiode übersteigen (3). Allerdings konnte das DISC-Gesetz 1970 in dieser Fassung nicht in Kraft treten, da der Finanzausschuß des Senats den Gesetzesvorschlag nicht mehr zur Beratung annahm (4).

Anfang 1971 wurde der DISC-Vorschlag im "Trade-Act of 1971" erneut eingebracht. Im Laufe der parlamentarischen Diskussion wurde ein Kompromiß dahingehend erarbeitet, daß zwar die Anforderung, nach der die Exporte im Vergleich zum Referenzzeitraum gewachsen sein müssen, wegfiel, daß dafür aber die Steuervergünstigung auf maximal 50 % der DISC-Gewinne beschränkt wurde (5). In dieser Fassung erhielt die DISC-Regelung am 9. Dezember 1971 sowohl vom Repräsentantenhaus als auch vom Senat die Zustimmung und trat somit am 1. Januar 1972 in Kraft.

---

1) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, New York 1978, S. 6.
2) Vgl.: CURZON, V.: Outlook for United States Trade Policy, in: Journal of World Trade Law, 1970, S. 611.
3) Vgl.: LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften: Domestic International Sales Corporation, in: Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft (Hrsg.): Steuerprobleme in der erweiterten EG, Berlin 1972, S. 149.
4) Vgl.: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 14.
5) Vgl.: PATRICK Jr., R.J.: Domestic International Sales Corporation (DISC) - The 1971 Legislation, in: Symposium on Private Investments Abroad. Private Investors Abroad: Problems and Solutions in International Business, New York 1972, S. 335. Als Begründung für diesen Kompromiß wird angegeben, daß das Ziel der Wachstumsvorschrift - die Vermeidung von "windfall profits" (vgl.: S. 64 dieser Arbeit) - auch durch die technisch einfachere Reduzierung des Steuervorteils auf 50 % der Gewinne erreicht werden könne; vgl.: CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation: An Evaluation, in: Journal of International Law and Politics, Bd. 7, 1974, S. 226.

Auf diese ursprüngliche Fassung des Gesetzestextes beziehen sich sowohl die Beschreibung als auch die theoretischen Untersuchungen in dieser Arbeit. Die durch eine Steuerreform von 1976 eingebrachten Änderungen, die im wesentlichen nur weitere Voraussetzungen für die Inanspruchnahme von DISC beinhalten und an der grundsätzlichen Ausgestaltung des Steuervorteils als Steueraufschub nichts ändern, werden nur in einem gesonderten Gliederungspunkt und mit einigen Hinweisen behandelt (1).

II. BESCHREIBUNG DES DISC-VERFAHRENS

A. Voraussetzungen für eine DISC

Bevor auf die wesentlichen Anforderungen, die an eine DISC gestellt werden und die in Anlehnung an R. FEINSCHREIBER in "einmalige" und "laufende" Anforderungen (2) unterteilt werden können, eingegangen wird, sollen einige mehr allgemeine Voraussetzungen genannt werden, die die Verwaltung einer DISC betreffen.

Eine DISC muß eine Kapitalgesellschaft sein, die entsprechend den rechtlichen Vorschriften eines der Bundesstaaten der USA oder des Distrikts von Columbia gegründet ist (3). Anteilseigner an einer DISC können Einzelpersonen, Personengesellschaften oder Kapitalgesellschaften sein (4), wobei zu beachten ist, daß "although a DISC can be formed independently, its most profitable existence is realized when it is formed as a subsidiary corporation by a parent which does considerable export business" (5). In den folgenden Ausführungen wird von diesem - auch vom Gesetzgeber als typisch angesehenen (6) - Fall ausgegangen: die DISC-Anteile sind im Besitz der produzierenden Muttergesellschaft.

---

1) Vgl.: S. 47 ff dieser Arbeit.
2) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 19 f.
3) Vgl.: McTEER Jr., R.D./HALEY, Sh.M.: Encouraging U.S. Exports ... Domestic International Sales Corporations, in: Federal Reserve Bank of Richmond Monthly Review, Bd. 58, 1972, S. 5.
4) Vgl.: LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S. 151.
5) CARHART, T.M.: DISC: A European Appreciation, in: European Taxation, Bd. 13, 1973, S. 339.
6) Vgl.: LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S. 157.

Einige spezielle Gesellschaftsformen sind durch den Gesetzestext explizit von der Steuervergünstigung ausgeschlossen. Nach Sec. 992 (d) IRC (1) gehören zu den "ineligible corporations" in erster Linie Banken, Versicherungen, Bausparkassen und solche Unternehmen, die schon eine staatliche Vergünstigung in Anspruch nehmen, z. B. steuerbefreite Organisationen (2). Eine DISC braucht nur ein eigenes Bankkonto und eine eigene Buchführung zu haben. Eigene Büroräume oder Angestellte sind nicht erforderlich, so daß die DISC häufig als "paper organization" bezeichnet wird (3).

Die Voraussetzungen für die Inanspruchnahme der DISC-Vergünstigungen können grundsätzlich unterteilt werden in solche, von deren Erfüllung regelmäßig ausgegangen werden kann, sobald sie einmal erreicht worden sind (sog. "initial requirements" oder "einmalige Anforderungen"). Daneben gibt es aber auch solche Voraussetzungen, die jedes Jahr erneut erfüllt werden müssen und die deswegen ein besonderes Gewicht für den DISC-Vorteil erhalten (sog. "ongoing requirements" oder "laufende Anforderungen") (4).

1. Einmalige Anforderungen

Unter der Gruppe der einmaligen Anforderungen werden diejenigen Voraussetzungen subsummiert, die die Kapitalstruktur und den formellen Antrag auf Anerkennung als DISC betreffen. Eine DISC darf nur über eine Kategorie von Aktien verfügen. Diese Vorschrift ist deswegen erlassen worden, weil der DISC-Vorteil sehr eng mit den Gewinnausschüttungen einer DISC zusammenhängt, die durch das Vorhandensein mehrerer Aktienarten äußerst kompliziert würden (5). Außerdem muß ein Nennkapital von mindestens 2.500 $ in die DISC eingebracht werden, wobei noch besondere Vorschriften bezüglich des Nachweises der Kapitaleinlage zu beachten sind, auf die hier nicht eingegangen wird (6).

---

1) Auf den Zusatz "IRC" wird im Text im folgenden verzichtet.
2) Vgl. z.B.: FEINSCHREIBER, R.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporations (DISCs) - How to Qualify, in: Certified Public Accountant Journal, Bd. 42, 1972, S. 137; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 22.
3) Vgl.: DOBSON, J.H./TARRIS, V.M.: U. S. Tax Reform Act of 1976 - Congress Chases the Foreign Dollar, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 31, 1977, S. 124; EDWARDS, J.B.: The DISC (Domestic International Sales Corporation) - A New Tax Shelter for Export Sales Profits, in: Business and Economic Review, Bd. 18, 1972, S. 2.
4) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 19 f.
5) Vgl.: DERS./GRANWELL, A.W.: Forming a DISC under the Proposed Regulations, in: Business Lawyer, Bd. 29, 1973/74, S. 155 f.
6) Vgl. dazu: ebenda, S. 151 ff; GUTTENTAG, J.H./NAUHEIM, St. A.: Proposed Regs Reflect Treasury's Desire to Make DISC Work but Questions Remain, in: Journal of Taxation, Bd. 37, 1972, S. 57 f.

Damit eine unter Beachtung dieser Kapitalanforderungen gegründete Gesellschaft auch als eine DISC behandelt werden kann, ist darüber hinaus ein formeller Antrag auf Anerkennung als DISC notwendig. Dieser Antrag muß seinerseits bestimmte Qualifikationsanforderungen erfüllen, von denen die Beachtung bestimmter Antragsfristen und die Zustimmung aller Anteilseigner von besonderer Bedeutung sind (1).

Dieser einmal gestellte Antrag braucht nicht jedes Jahr erneuert zu werden. Er behält vielmehr seine Gültigkeit, solange er nicht widerrufen wird oder die DISC aus anderen Gründen ihre Qualifikation verliert (2).

Da für eine Gesellschaft, die ernsthaft an der Erlangung des DISC-Status interessiert ist, die Erfüllung dieser einmaligen Anforderungen wohl kaum ein Problem darstellen kann, wird hier auch nicht weiter darauf eingegangen. Wesentlich mehr Probleme können einer Gesellschaft durch die Erfüllung der laufenden Anforderungen entstehen.

2. Laufende Anforderungen

Durch die materiell gewichtigeren, laufenden Anforderungen, die an eine DISC gestellt werden, soll erreicht werden, daß die DISC-Vergünstigungen nur den Aktivitäten einer Unternehmung zugute kommen, die tatsächlich dem Exportgeschäft dienen. Deswegen verlangt der Gesetzestext, daß mindestens 95 % der Umsätze einer DISC aus "qualified export receipts" (im folgenden kurz: QER) und mindestens 95 % des Betriebsvermögens einer DISC aus "qualified export assets" (im folgenden kurz: QEA) bestehen (3).

a) Begünstigte Umsatzarten (QER)

Welche Umsatzarten den Qualifikationserfordernissen genügen und somit zu den durch die DISC-Gesetzgebung begünstigten gehören, wird in Sec. 993 (a) geregelt. Grundsätzlich handelt es sich um alle Umsätze, die durch eine wirtschaftliche Aktivität im Zusammenhang mit einem Exportgut ("export property") entstehen. Im einzelnen sind es (4):

---

1) Eine umfassende Darstellung der Probleme im Zusammenhang mit diesem Antrag findet sich bei: FEINSCHREIBER, R.: Electing DISC Benefits, in: Taxes, Bd. 50, 1972, S. 304 ff.

2) Vgl.: Sec. 992 (b) (3) IRC. Bei diesen anderen Gründen handelt es sich in erster Linie um das Nichterfüllen der im folgenden zu beschreibenden laufenden Anforderungen.

3) Vgl.: Sec. 992 (a) (1) (A) und Sec. 992 (a) (1) (B) IRC.

4) Vgl.: Sec. 993 (a) (1) (A) - (H) IRC. Die folgende Aufzählung stellt eine nahezu wörtliche Übersetzung des Gesetzestextes dar, wobei im Gesetz für "Einnahmen" der Begriff "gross receipts" verwendet wird, der wörtlich übersetzt "Roherlöse" bedeutet. Da im deutschen Sprachraum der Begriff "Roherlöse" mitunter aber in einem weiteren Sinn als hier not-

(A) Einnahmen aus dem Verkauf oder Tausch von Exportgütern oder anderer Disposition über Exportgüter.

(B) Einnahmen aus der Vermietung oder Verpachtung von Exportgütern, die von einem Mieter (Pächter) außerhalb der USA genutzt werden.

(C) Einnahmen aus Dienstleistungen, die mit einer unter (A) oder (B) genannten Aktivität zusammenhängen.

(D) Einnahmen aus einer unter (A) genannten Disposition über QEA, die keine "export property" darstellen (1).

(E) Dividenden aus einer Beteiligung an einer verbundenen ausländischen Exportgesellschaft.

(F) Zinsen auf Wertpapiere, die zum QEA gehören.

(G) Einnahmen aus Konstruktions- oder Architektionsdienstleistungen für Projekte außerhalb der USA.

(H) Einnahmen aus der Übernahme einer Managertätigkeit in Zusammenhang mit der Erzielung anderer QER einer DISC (2).

Besonders hingewiesen wird noch auf den Fall, daß die DISC eine Kommissionsgesellschaft ist, die also den Export nur in Kommission für die Muttergesellschaft durchführt. In diesem Fall wird die gesamte Verkaufssumme und nicht nur die Kommissionsgebühr als QER angesehen (3).

Neben der Aufzählung der begünstigten Umsatzarten sind in Sec. 993 (a) auch Erlösarten genannt, die von der steuerlichen Begünstigung ausgeschlossen sind (4). Hierbei handelt es sich um Aktivitäten in Zusammenhang mit Gütern, deren letztendlicher Verbrauch innerhalb der USA liegt, deren Verbrauch durch staatliche Subventionen begünstigt wird oder die durch staatliche Stellen genutzt werden und deren Nutzung durch Gesetz oder Verordnüng vorgeschrieben ist. Weiterhin gehören die

---

wendig gebraucht wird, wird hier unmittelbar die Interpretation von "gross receipts" gemäß Sec. 993 (f) einbezogen, nach der hierunter die Gesamtsumme der Einnahmen zu verstehen ist.

1) Auf die Definition der begünstigten Vermögensarten (QEA) wird im nächsten Unterpunkt eingegangen; vgl.: S. 22 ff dieser Arbeit.

2) Hierbei kann es sich auch um Exportumsätze einer anderen unabhängigen DISC handeln; vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: Task Force on Tax Policy and Tax Expenditures: DISC: An Evaluation of the Cost and Benefits, Washington 1975, S. 334.

3) Vgl.: LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S. 154.

4) Vgl.: Sec. 993 (a) (2) IRC.

Umsätze zwischen einer DISC und einer der gleichen Konzerngruppe ("controlled group") (1) angehörenden Gesellschaft nicht zu den begünstigten Umsatzarten.

Zum besseren Verständnis der QER muß der Begriff der "export property" genauer abgegrenzt werden. Auch hierüber enthält die DISC-Gesetzgebung detaillierte Vorschriften, deren Kern darin besteht, daß das Exportgut in den USA hergestellt sein muß (2), für den letztendlichen Verbrauch außerhalb der USA bestimmt ist (3) und nur zu maximal 50 % aus Bestandteilen besteht, die in die USA importiert wurden (4). Auch in diesem Fall beschränkt sich der Gesetzestext nicht auf diese positive Abgrenzung, sondern nennt einige Gutsarten, die nicht unter den Begriff der "export property" fallen (5), von denen in der politischen Diskussion insbesondere die vom Präsidenten der USA als "knappe Güter" eingestuften Produkte verstärktes Interesse fanden (6).

Wie die Ausführungen zu diesem ersten Qualifikationserfordernis schon zeigen, beinhaltet die DISC-Gesetzgebung eine Fülle von bis in die kleinsten Details gehenden Vorschriften, die erfüllt sein müssen, um die DISC-Vergünstigung in Anspruch nehmen zu können. Aufgrund der Vielschichtigkeit schon dieser Anforderungen bezüglich der QER ist es nicht verwunderlich, daß diese Voraussetzungen in der Literatur sehr unterschiedlich beurteilt werden. So wird einmal die Meinung vertreten, daß "corporations primarily engaged in export activities ... should have little trouble meeting the test" (7). Vollkommen anderer Ansicht ist z.B. W.W. BRUDNO, da nach seiner Meinung "... the gross receipts requirement ... excludes a broad

---

1) Zur Definition einer "controlled group" siehe z.B.: NAYLOR, E.S./ HANSON, R.A.: Some Observations Concerning the Operation of a DISC, in: Taxes, Bd. 50, 1972, S. 785 f.
2) Wichtig ist, daß die DISC selber keine Produktionstätigkeit übernehmen darf; vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 71.
3) M.E. wird durch diese Spezifizierung die gerade genannte erste Vorschrift im Zusammenhang mit den nicht begünstigten Umsatzarten überflüssig.
4) Vgl.: Sec. 993 (c) (1) IRC.
5) Vgl.: Sec. 993 (c) (2) IRC.
6) Vgl. dazu: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 68 f.
7) BAGLEY, R.N.: A DISC in Your Future, in: Taxes, Bd. 48, 1970, S. 552; so auch: CRAMER, G.B.: The DISC Corporation. Future of an Export Tax Incentive, in: Conference Board Record, Bd. 9, 1972, S. 60; NAYLOR, E.S./HANSON, R.A.: Some Observations, a.a.O., S. 787.

range of activities which are export-productive" (1). Insbesondere die Regelung bezüglich des letztendlichen Verbrauchs außerhalb der USA wird von ihm als zu restriktiv angesehen (2). Desweiteren bemängelt er, daß die verbundenen Dienstleistungen zu eng an den Kauf oder die Miete des Exportgutes geknüpft seien und daß außerdem keine Forschungsaktivitäten berücksichtigt werden können. Aus diesen Gründen plädiert er für eine erforderliche Höhe der QER von nur 50 % bis 60 % (3).

Neben dieser Forderung der Senkung der Prozentzahl wurde auch versucht, den Katalog der Umsatzarten zu erweitern. So wurde z. B. verlangt, auch die Umsätze von Touristikunternehmen, die ausländische Touristen in die USA "locken", zu den QER zu zählen (4). Es ist aber nicht zu übersehen, daß es sich hierbei um (politische) Versuche handelt, möglichst vielen Unternehmen die steuerlichen Vergünstigungen einer DISC zugänglich zu machen.

b) Begünstigtes Exportvermögen (QEA)

Die zweite, laufend zu erfüllende Anforderung betrifft das Betriebsvermögen einer DISC. Nach Sec. 992 (a) (1) (B) muß es zu mindestens 95 % aus QEA bestehen. Was zu diesen Vermögenswerten gehört, wird wiederum im Gesetzestext explizit aufgezählt (5). Im wesentlichen handelt es sich hierbei um:

(1) Exportgüter ("export property"), wie sie gerade schon definiert wurden (6).

(2) Anlagen und Betriebseinrichtungen, die in irgendeiner Form der Erzielung von QER dienen.

---

1) BRUDNO, W. W.: The DISC Proposal, in: Symposium on Private Investments Abroad. Private Investors Abroad: Problems and Solutions in International Business, New York 1971, S. 157.
2) Vgl.: ebenda, S. 157 f. Auf das Problem der Ermittlung eines Kriteriums für den Ort des letztendlichen Verbrauchs wird in folgender Quelle hingewiesen: HAMMER, R. M.: Two Cheers for DISC, in: Price Waterhouse Review, Bd. 17, 1972, S. 23.
3) Vgl.: BRUDNO, W. W.: The DISC Proposal, a. a. O., S. 160. Warum er sich gerade auf diesen Prozentsatz festlegt, wird aus BRUDNOs Ausführungen nicht deutlich. In die gleiche Richtung zielt auch die Forderung des Präsidenten des "Machinery and Allied Products Institute", Ch. W. STEWART, der ebenfalls eine Senkung der erforderlichen Prozentzahl als notwendig ansieht; vgl.: Tax Proposals Contained in the President's New Economic Policy. Hearings before the Committee on Ways and Means House of Representatives, Ninety-Second Congress, First Session, Part 2, Washington 1971, S. 560.
4) Vgl.: ebenda, Part 4, S. 1103.
5) Vgl.: Sec. 993 (b) IRC.
6) Vgl.: S. 21 dieser Arbeit.

(3) Außenstände und Schuldscheine aus der Erzielung von QER.

(4) Bargeld, Bankguthaben und andere ähnliche kurzfristige Anlagen, die zum sog. "working capital" (1) gehören.

(5) Vergebene Produzentendarlehen (2).

(6) Anteile an einer verbundenen ausländischen Exportgesellschaft.

(7) Schuldscheine, die teilweise oder vollkommen durch die Export-Import-Bank oder die Foreign Credit Insurance Association ausgegeben oder gedeckt werden.

Probleme bei der Abgrenzung der begünstigten Vermögensteile treten insbesondere bei den Punkten (2) und (6) auf. Bei der Erfüllung der Anforderungen zu (2) ist wesentlich, daß eine DISC keinerlei Produktionstätigkeiten, sondern nur gewisse Montage- und Verpackungsaufgaben übernehmen darf. Aus diesem Grunde können also keine Produktionsaggregate als QEA angesehen werden (3).

Diese Voraussetzung der fehlenden Produktionstätigkeit soll mit Hilfe weiterer Bedingungen erreicht werden, deren wichtigste darin besteht, daß die Wertschöpfung, die durch die DISC einem Produkt zugeführt wird, 20 % der Gesamtkosten dieses Produktes nicht übersteigen darf (4). Hierdurch wird noch einmal die Charakterisierung einer DISC als "paper organization" verdeutlicht.

Ebenfalls einer näheren Erläuterung bedarf der Punkt (6), da der Begriff der "related foreign export corporation" nicht unmittelbar klar ist. Allerdings nennt der DISC-Statut explizit drei Gesellschaftsformen, die durch diesen Begriff abgedeckt werden. Hierbei handelt es sich um (5):

---

1) Da aber der Begriff des "working capital" im Gesetz nicht erläutert wird, entstehen bei der Abgrenzung der begünstigten Barmittel Probleme; vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 133.

2) Wegen ihrer großen Bedeutung für das Wirksamwerden des Steuervorteils werden diese Produzentendarlehen, die sog. "producer's loans", weiter unten noch intensiv behandelt; vgl.: S. 31 ff dieser Arbeit.

3) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 133.

4) Vgl.: ebenda; sowie: ROTHKOPF, A.J.: DISC: Qualifying Under the New Export Income Laws: Advantages and Hazards, in: Journal of Taxation, Bd. 36, 1972, S. 132.

5) Vgl.: Sec. 993 (e) IRC.

- Foreign International Sales Corporations (FISC)
- Real Property Holding Companies (RPHC)
- Associated Foreign Corporations (AFC).

Wegen der zusätzlichen Anforderungen, die an die Gründung von und die Beteiligung an diesen Gesellschaften gestellt werden (1), ist ihre Bedeutung wohl nur als gering zu beurteilen, und deswegen wird auch nicht weiter auf sie eingegangen.

Wegen dieser kurz angerissenen Probleme bei einigen QEA-Gruppen überrascht es auch nicht, daß das quantitativ größte Gewicht der QEA im Durchschnitt bei den Außenständen aus dem Handelsgeschäft, also bei (3), liegt. Denn sowohl im Jahr 1973 als auch 1975 - die beiden einzigen Jahre, über die dem Verf. Zahlenmaterial zugänglich war - bestanden jeweils ca. 70 % der gesamten QEA aus diesen "trade receivables" (2).

Auch die Bedingung der 95 % QEA wird als zu restriktiv angesehen, so daß die in Frage kommenden Gesellschaften - so wird argumentiert - diesen Test nur mit großen Schwierigkeiten erfüllen könnten (3). Außerdem weist W.W. BRUDNO auf die Redundanz dieses Tests hin, die seiner Meinung nach durch das Vorhandensein des QER-Tests gegeben ist. "If the asset ratio test were eliminated from the requirement for DISC qualification, the income test itself would impose a practical brake upon investment in excess assets that are not export related" (4). Deswegen kann nach seiner Meinung der QEA-Test abgeschafft werden, ohne Gefahr zu laufen, daß ein ungerechtfertigter Steueraufschub in Anspruch genommen wird (5).

Allerdings muß bei dieser Kritik berücksichtigt werden, daß solchen Gesellschaften, die die QER- und QEA-Anforderungen nicht erreichen, die Möglichkeit eingeräumt wird, einen oder beide Tests noch nachträglich zu erfüllen. Was bei Inanspruchnahme dieser Möglichkeit zu beachten ist, soll jetzt betrachtet werden.

---

1) Vgl. dazu: EDWARDS, J.B.: The DISC, a.a.O., S. 4 f; ULLMAN, L.S.: The Domestic International Sales Corporation ("DISC"). A United States Tax Vehicle to Encourage Exports, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 26, 1972, S. 381 f.
2) Vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 310 (1973); FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 15 (1975).
3) Vgl. z.B.: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 31; Tax Proposals, Part 2, a.a.O., S. 560; CRAMER, G.B.: The DISC Corporation, a.a.O., S. 60 (In dieser Quelle wird die erforderliche Prozentzahl allerdings mit 90 % angegeben, was nicht dem Gesetz entspricht).
4) BRUDNO, W.W.: The DISC Proposal, a.a.O., S. 162.
5) Vgl.: ebenda, S. 162 und 171.

c) Anforderungsbedingte Ausschüttungen

Sec. 992 (c) gibt einer Gesellschaft, die für ein steuerpflichtiges Jahr eine oder beide Qualifikationsanforderungen verpaßt hat (1), die Möglichkeit, durch anteilsmäßige Ausschüttung an ihre Aktionäre "to maintain its qualification as a DISC ex post facto" (2). Neben der Voraussetzung einer anteilsmäßigen Ausschüttung müssen als weitere allgemeine Bedingungen einer solchen "deficiency-distribution" (3) gegeben sein, daß diese "DISC-Rettungs-Ausschüttung" (4) im vorhinein als solche gekennzeichnet ist und daß sie erst nach Ablauf des steuerpflichtigen Jahres vorgenommen wird (5).

In Abhängigkeit vom Ausschüttungszeitpunkt lassen sich zwei Gruppen dieser Ausschüttungen unterscheiden, nämlich zum einen solche, die innerhalb von 8 1/2 Monaten nach Ablauf des steuerpflichtigen Jahres getätigt werden, und zum anderen solche, die erst nach dieser "Gnadenfrist" (6) erfolgen. Wird die Ausschüttung innerhalb der 8 1/2-Monatsfrist vorgenommen und stellen außerdem mindestens 70 % der Umsätze und/oder Vermögenswerte jeweils QER bzw. QEA dar, so bewirkt die Ausschüttung unmittelbar und zwingend, daß die DISC nachträglich ihre Anforderungen erfüllt (7).

Wird die Ausschüttung dagegen erst nach Ablauf der Gnadenfrist vorgenommen, muß eine akzeptable Begründung ("reasonable cause") (8) vorliegen, warum die Anforderung(en) nicht erreicht wurde(n) und warum die "Rettungsausschüttung" nicht schon eher durchgeführt wurde. Als Beispiele für solche schwerwiegenden Gründe werden in der Literatur überraschende Versicherungsrückzahlungen, ausländische Enteignungen und internationale Währungsprobleme genannt (9).

---

1) Der Gesetzestext bezeichnet eine Gesellschaft, die in einem Jahr als DISC behandelt wurde, im nächsten Jahr dagegen nicht, als "former DISC"; vgl. Sec. 992 (a) (3) IRC.
2) ULLMAN, L.S.: The Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 378.
3) FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 317. L.S. ULLMAN (The Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 378) spricht in diesem Zusammenhang von "curative distributions".
4) LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S. 155.
5) Vgl.: Sec. 992 (c) (1) IRC.
6) So auch: FEINSCHREIBER, R.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 136.
7) Vgl.: Sec. 992 (c) (3) IRC.
8) Vgl.: Sec. 992 (c) (2) IRC.
9) Vgl.: EDWARDS, J.B.: The DISC, a.a.O., S. 6; FEINSCHREIBER, R.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 136; Tax Proposals, Part 1, a.a.O., S. 72 f.

Die Höhe der Ausschüttung ergibt sich aus der jeweiligen Höhe der nichtbegünstigten Umsätze bzw. Vermögenswerte. Die DISC kann also nicht nur den Unterschiedsbetrag bis zur Erreichung des jeweiligen 95 %-Tests ausschütten. Hat die DISC z.B. nur 85 % QER, so muß sie sämtliche Einkommen, die den 15 % nichtbegünstigten Umsätzen zuzuschreiben sind, anteilsmäßig an ihre Aktionäre ausschütten. Wird der QEA-Test nicht erfüllt, muß eine Ausschüttung in Höhe des Verkehrswertes ("fair market value") der nichtbegünstigten Vermögenswerte vorgenommen werden (1).

Wird die Ausschüttung im Anschluß an die 8 1/2-Monatsfrist vorgenommen, so wird die DISC einer zusätzlichen Belastung unterworfen. Sie muß dann nämlich eine Gebühr bezahlen, die sich mit Hilfe einer komplizierten Berechnungsmethode bestimmen läßt (2). Diese Gebühr wird deswegen erhoben, weil die "Rettungsausschüttung" zu versteuern ist. Wird sie erst nach Ablauf der Gnadenfrist durchgeführt, so hat die DISC einen Zinsvorteil durch die aufgeschobene Steuerzahlung genossen, der durch diese Gebühr ausgeglichen werden soll (3).

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, daß für die Inanspruchnahme des DISC-Vorteils eine Vielzahl von z.T. äußerst komplizierten Vorschriften zu beachten ist, deren wichtigste die QER- und QEA-Anforderungen sind. Vor allem durch die Möglichkeit der auch nachträglichen Erfüllung dieser Vorschriften ist es einer DISC aber gleichwohl möglich, den gestellten Anforderungen gerecht zu werden.

B. Wirkungsweise der DISC-Vergünstigungen

Die Vergünstigungen, die einer Gesellschaft durch die Gründung einer DISC-Tochtergesellschaft zugute kommen, umfassen "four potential areas of tax saving" (4). Während der eigentliche DISC-Vorteil in einem unbefristeten Aufschub der Körperschaftsteuerzahlung für die

---

1) Vgl.: EDWARDS, J.B.: The DISC, a.a.O., S.5 f; FEINSCHREIBER, R.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S.136.
2) Vgl. dazu z.B.: EDWARDS, J.B.: The DISC, a.a.O., S.6.
3) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S.136.
4) BANKS, Th.L.: GATT, Altered Economics, and DISC: A Legitimative Application of Rebus Sic Stantibus, in: Denver Journal of International Law and Policy, Bd.5, 1975, S.125. Die auch vertretene Meinung, daß es sich nur um drei steuerliche Vorteile handelt (vgl.: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT: International Trade Aspects of Bringing Deferral Home, in: Harvard International Law Journal, Bd.13, 1972,

Hälfte der DISC-Gewinne zu sehen ist, stellen darüber hinaus die Behandlung der Produzentendarlehen und ein ausgesprochen günstiges Verrechnungspreissystem einen materiellen Vorteil einer DISC im Vergleich zu anderen Gesellschaften dar. Schließlich beinhaltet die Zahlung der Steuern nach Auflösung einer DISC weitere Vergünstigungen.

1. Besteuerung einer DISC

Der grundlegende Steuervorteil einer DISC, nämlich der unbefristete Aufschub der Körperschaftsteuer für die Hälfte der DISC-Gewinne, hat seine Basis in Sec. 995 und 996. Danach zahlt die DISC selber keine Körperschaftsteuer (1). Nur die Anteilseigner der DISC, also i. d. R. die produzierende Muttergesellschaft sind mit bestimmten Teilen des DISC-Gewinns steuerpflichtig. "Das DISC-Statut behandelt also die Anteilseigner der DISC so, als ob sie und nicht ihre DISC Gewinne im Auslandsgeschäft erwirtschaftet haben" (2).

Wie sich das zu versteuernde DISC-Einkommen zusammensetzt und in welchem Ausmaß die Muttergesellschaft als Anteilseigner damit steuerpflichtig wird, folgt aus einer Fülle von Detailvorschriften. Generell besteht für die Anteilseigner Steuerpflicht für drei Einkommensarten, die bei Inanspruchnahme einer DISC als exportierende Tochtergesellschaft anfallen können (3):

- Tatsächliche Ausschüttungen ("actual distributions")
- Fiktive Ausschüttungen ("deemed distributions")
- Gewinne aus einer Verfügung über DISC-Anteile ("gains on disposition of DISC stock") (4).

S. 398 f; FEINSCHREIBER, R.: DISC: A New Export Tax Incentive, a.a.O., S. 66), läßt die hier zuletzt genannte Möglichkeit außer acht.

1) Vgl. z.B.: EDWARDS, J.B.: The DISC, a.a.O., S. 6; HAMMER, R. M.: Two Cheers for DISC, a.a.O., S. 28.

2) MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 23.

3) Vgl. z.B.: o. V.: Note: Domestic International Sales Corporations - A Tax Incentive for Exporters, in: Minnesota Law Review, Bd. 56, 1971/72, S. 430.

4) Da diese Einkommensart im Vergleich zu den beiden anderen für die Bestimmung des DISC-Vorteils nur von untergeordneter Bedeutung ist, wird im folgenden hierauf nicht näher eingegangen; vgl. dazu: Sec. 995 (c) IRC sowie: o. V.: Note: Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 436; HAMMER, R.M.: Two Cheers for DISC, a.a.O., S. 30.

Tatsächliche Ausschüttungen sind dadurch definiert, daß "money or property is distributed to the shareholders" (1). Hierbei handelt es sich sowohl um 'normale' Dividenden einer DISC als auch um die schon beschriebenen anforderungsbedingten Ausschüttungen (2). Entscheidend für die Höhe der Besteuerung der tatsächlichen Ausschüttungen ist, "aus welchem Teil des DISC-Gewinns sie als entnommen gelten" (3). Es stehen dazu folgende drei Alternativen zur Verfügung (4):

(1) Angesammeltes DISC-Einkommen ("accumulated DISC income").
Hierbei handelt es sich um die Summe der Einkommen, die eine DISC im Laufe der begünstigten Jahre angesammelt hat. Da für diese Einkommen bisher keine Steuer gezahlt wurde, wird es steuerpflichtig, sobald es tatsächlich ausgeschüttet wird, sobald die DISC ihren Status als solche verliert oder sobald ein Aktionär seine Anteile verkauft.

(2) Besteuertes Einkommen ("previously taxed income").
Diese Kategorie umfaßt die Einkommensteile, die schon bei den Anteilseignern besteuert wurden, nämlich als die noch zu behandelnden fiktiven Ausschüttungen. Da auf dieses Einkommen schon Steuern gezahlt wurden, bleibt es bei der Ausschüttung steuerfrei.

(3) Andere Einkommen und Gewinne ("other earnings and profits").
Hierunter werden die Einkommen subsummiert, die bei einer DISC während der Zeit entstanden sind, in der sie die Qualifikation als DISC nicht erfüllt. Dieses Einkommen wird wie eine 'normale' Dividende besteuert, d.h. es unterliegt dem unveränderten Körperschaftsteuersatz.

In Abhängigkeit von der Art der tatsächlichen Ausschüttung wird in Sec. 996 (a) eine Annahme darüber getroffen, in welcher Reihenfolge die genannten Kategorien (1) bis (3) zur Ausschüttung zur Verfügung standen. Für die 'normalen' tatsächlichen Ausschüttungen wird die Reihenfolge (2), (1), (3) angenommen, so daß als erstes das schon versteuerte Einkommen zur Ausschüttung ansteht. Dadurch erhält diese 'normale' Ausschüttung eine bevorzugte Behandlung, da auf diese Einkommen keine Steuern mehr zu zahlen sind.

Im Gegensatz dazu werden die anforderungsbedingten Ausschüttungen so behandelt, als ob sie aus den Quellen in der Reihenfolge (1), (3), (2) stammen. Das führt zwar zu einer relativ starken Besteuerung, da die steuerlich gün-

---

1) o.V.: Note: Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 430.
2) Vgl.: S. 25 f dieser Arbeit.
3) LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S. 155.
4) Vgl. für das Folgende insbesondere: o.V.: Note: Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 430 und 437 ff.

stigste Ausschüttung als letzte Quelle genannt wird. Allerdings ist diese Bestimmung darauf zurückzuführen, daß es sich hierbei um solche Ausschüttungen handelt, die gerade erst die Voraussetzungen für die Inanspruchnahme des DISC-Vorteils schaffen sollen (1).

Zusammenfassend kann zu den tatsächlichen Ausschüttungen gesagt werden, daß ihre Besteuerung von der angenommenen Quelle der Ausschüttung abhängt, wobei für den Regelfall die günstigste Reihenfolge mit dem schon besteuerten Einkommen als erster Quelle angenommen wird.

Die zweite Kategorie stellen die fiktiven Ausschüttungen dar. Hierbei wird eine Annahme darüber getroffen, was außer den tatsächlichen Ausschüttungen steuerlich noch so behandelt werden soll, als ob es ausgeschüttet worden wäre. In Abhängigkeit vom Zeitraum, für den die fiktive Ausschüttung vorgenommen wird, muß zwischen folgenden Fällen unterschieden werden: Gilt diese Ausschüttung für ein Jahr, in dem die DISC ihre Qualifikationsanforderungen erreicht, so wird von "distributions in qualified years" (2) gesprochen. Hat die DISC dagegen ihren Status verloren, so werden die fiktiven Ausschüttungen dann als "distributions upon disqualification" (3) bezeichnet.

Im Gesetzestext werden als Elemente der "distributions in qualified years" die folgenden fünf Einkommensgruppen genannt (4):

- Zinsen aus Produzentendarlehen (5).
- Bestimmte Gewinne aus dem Verkauf von Vermögensteilen, die keine QEA darstellen (6).
- Bestimmte Gewinne aus dem Verkauf von abschreibungsfähigen Wirtschaftsgütern, unabhängig davon, ob sie QEA darstellen oder nicht.
- 50 % desjenigen Exporteinkommens der DISC, das nach Abzug der ersten drei Gruppen noch zur Verfügung steht.
- Ausländische Investitionen aufgrund von Produzentendarlehen.

---

1) Vgl.: o.V.: Note: Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 438 f.
2) Sec. 995 (b) (1) IRC.
3) Sec. 995 (b) (2) IRC.
4) Vgl.: Sec. 995 (b) (1) IRC.
5) Eine Begründung für die Aufnahme dieser Vorschrift findet sich bei: Tax Proposals, Part 1, a.a.O., S. 89.
6) Die Beschränkung auf bestimmte Gewinne bezieht sich auf Höchstgrenzen, die im Gesetzestext festgelegt werden; vgl.: Sec. 995 (b) (1) (B) und (C) IRC.

Der Sinn der ersten drei genannten Einkommensgruppen liegt darin, "to prevent nonexport income from benefiting from the DISC deferral treatment" (1). Denn diese Einkommen stellen in der Tat Einkommen dar, die nicht unmittelbar mit dem Exportgeschäft zusammenhängen.

Die vierte Gruppe ist die eigentliche Grundlage für den Steuervorteil durch die DISC-Gesetzgebung. Denn aus der Vorschrift, daß 50 % des restlichen Einkommens der DISC als fiktiv ausgeschüttet behandelt und dementsprechend besteuert werden, folgt, daß die übrigen 50 % des Einkommens der DISC nicht sofort versteuert zu werden brauchen. Für diese 50 % des DISC-Einkommens gilt vielmehr ein unbefristeter Steueraufschub, allerdings nur unter der Bedingung, daß diese Gewinnanteile in bestimmter Form von der DISC verwendet werden. Auf diese Gewinnverwendungsvorschriften wird im nächsten Gliederungspunkt näher eingegangen (2).

Die letzte Gruppe der "deemed distributions in qualified years", nämlich die ausländischen Investitionen aufgrund von Produzentendarlehen, dient dem Zweck, "to deal with the stated objection that DISC profits could be used to build plants outside the United States" (3). Damit ein steuerbegünstigtes DISC-Einkommen also nicht zur Finanzierung ausländischer Investitionsobjekte herangezogen werden kann, werden die ausländischen Investitionen im Zusammenhang mit Produzentendarlehen als fiktive Ausschüttungen besteuert. Im Gesetzestext werden diese ausländischen Investitionen näher spezifiziert und quantitativen Beschränkungen unterworfen, worauf hier nicht eingegangen wird (4).

Die zweite große Gruppe der fiktiven Ausschüttungen stellen die "distributions upon disqualification" dar. Hierbei handelt es sich um eine Vorschrift, die die Besteuerung und insbesondere die Zahlung der Steuern nach Auflösung einer DISC betrifft. Durch diese Vorschrift bezüglich des Zahlungszeitraumes für die Steuern entsteht ein weiterer materieller Vorteil für eine DISC im Vergleich zu anderen Gesellschaften, so daß unter II. B. 4. darauf noch einzugehen ist (5).

Als Fazit bleibt festzuhalten, daß der DISC-Vorteil für eine exportierende Gesellschaft in erster Linie durch die Besteuerungsregeln für die fiktiven Ausschüttungen begründet wird. Geht man davon aus, daß die ersten drei

---

1) HAMMER, R.M.: Two Cheers for DISC, a.a.O., S.28 (Hervorhebung vom Verf.).
2) Vgl.: S. 31 ff dieser Arbeit.
3) HAMMER, R.M.: Two Cheers for DISC, a.a.O., S.29.
4) Vgl. dazu: Sec. 995 (d) IRC.
5) Vgl.: S. 46 ff dieser Arbeit.

Gruppen der "deemed distributions in qualified years" und auch die ausländischen Investitionen im Zusammenhang mit Produzentendarlehen vernachlässigbar gering sind (1), so kann für 50 % des DISC-Gewinns ein unbefristeter Steueraufschub in Anspruch genommen werden. Die entscheidende Frage ist dann aber, wie der DISC-Gewinn berechnet wird, worauf unter II. B. 3. einzugehen ist (2).

2. Gewinnverwendungsvorschriften

Wie schon erwähnt (3) ist bei der Berechnung der wichtigsten Gruppe der fiktiven Ausschüttungen zu beachten, daß die Gewinne der DISC in bestimmter Form verwendet werden müssen, damit der Steuervorteil in Anspruch genommen werden kann. Grundsätzlich ist erforderlich, daß "die DISC ihre Gewinne wieder im Rahmen von neuen Exportaktivitäten anlegt" (4). Von einer solchen Exportbezogenheit wird ausgegangen, wenn diese Gewinne von der DISC

- zur Stärkung der eigenen Leistungsfähigkeit reinvestiert werden,
- in Anleihen der Export-Import-Bank angelegt werden,
- als Produzentendarlehen vergeben werden oder
- in ausländischen Exportgesellschaften angelegt werden.

Weil die Vergabe als Produzentendarlehen weitere finanzielle Vorteile für die exportierende Gesellschaft beinhaltet, wird sie als die wichtigste der genannten Alternativen angesehen (5), weswegen im folgenden auch nur auf diesen Aspekt näher eingegangen wird (6). Damit ein von der DISC vergebenes Darlehen die bevorzugte Behandlung eines "producer's loan" erfährt, müssen bestimmte Anforderungen und Beschränkungen sowohl vom Darlehensgeber als auch vom -empfänger erfüllt werden (7).

---

1) Ist diese Voraussetzung nicht gegeben, so müßte das DISC-Einkommen vor Berechnung der Körperschaftsteuer um die entsprechenden Anteile gekürzt werden.
2) Vgl.: S. 35 ff dieser Arbeit.
3) Vgl.: S. 30 dieser Arbeit.
4) MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 24 f.
5) So auch: PATRICK Jr., R. J.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 344.
6) Eine nähere Beschreibung auch der übrigen Alternativen findet sich z. B. bei: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 31 ff.
7) Die gesetzlichen Vorschriften bezüglich der "producer's loans" finden sich in Sec. 993 (d) IRC.

Unter einem "producer's loan" wird ein Darlehen verstanden, das von einer DISC aus dem erwirtschafteten Gewinn an eine andere Gesellschaft, die im Exportgeschäft tätig ist, zur Vergrößerung der Exportaktivitäten der empfangenden Gesellschaft gewährt wird (1). I. d. R. handelt es sich bei der empfangenden Gesellschaft um die produzierende Muttergesellschaft der DISC, was aber nicht zwingend notwendig ist, da ein Produzentendarlehen auch an jede andere, unabhängige Gesellschaft mit Exportaktivitäten vergeben werden kann (2). "The key is that the borrower must be engaged in manufacturing, production, growing or extracting of e x p o r t   p r o p e r t y" (3).

Die Anforderungen, die an ein Produzentendarlehen gestellt werden, beinhalten neben einigen Form- und Fristvorschriften (4) vor allem bestimmte Höchstgrenzen, die sowohl vom Darlehensgeber als auch vom -empfänger zu erfüllen sind. Die DISC als Darlehensgeber hat zu beachten, daß das Darlehen aus dem schon vorgestellten "accumulated DISC income" (5) zu vergeben ist, also aus dem Teil des Gewinns, für den bisher noch keine CIT gezahlt wurde. Deswegen darf ein Produzentendarlehen - einschließlich der noch offenstehenden Außenstände vorher vergebener Produzentendarlehen dieser DISC - die Summe des "accumulated DISC income" nicht übersteigen (6).

Wesentlich umfassender sind die Anforderungen, die von Seiten des Darlehensempfängers zu beachten sind, da bei ihm eine bestimmte Verwendung des Darlehens erreicht werden soll. Hierbei handelt es sich um drei Begrenzungen, wobei sich die erste auf den Anteil der Exporttätigkeit am Gesamtgeschäft des Unternehmens und die beiden anderen auf die tatsächliche Verwendung des Darlehens beziehen.

---

1) Vgl. z.B.: NAYLOR, E.S./HANSON, R.A.: Some Observations, a.a.O., S. 789; PATRICK Jr., R.J.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 344. Auf die Sonderbestimmungen, die für amerikanische Filmproduzenten gelten, wird hier nicht eingegangen; vgl. dazu: Sec. 993 (d) (4) IRC sowie: EDWARDS, J.B.: The DISC, a.a.O., S. 4.
2) Vgl. z.B.: NOLAN, J.S.: Domestic International Sales Corporation, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 25, 1971, S. 120.
3) HAMMER, R.M.: Two Cheers for DISC, a.a.O., S. 24 (Hervorhebung vom Verf.).
4) Vgl. dazu: Sec. 993 (d) (1) IRC sowie z.B.: RICHMAN, F.A.: Proposed DISC Regs: Maintaining DISC Status through Use of Producer's Loans, in: Journal of Taxation, Bd. 38, 1977, S. 229.
5) Vgl.: S. 28 dieser Arbeit.
6) Vgl.: Sec. 993 (d) (1) (A) IRC sowie z.B.: EDWARDS, J.B.: The DISC, a.a.O., S. 4; FEINSCHREIBER, R.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 134; RICHMAN, F.A.: Proposed DISC Regs, a.a.O., S. 230.

Daß die empfangende Gesellschaft in erforderlichem Ausmaß das Exportgeschäft betreibt, soll durch die "export-related assets limitation" (1) erreicht werden. Zur Bestimmung dieser Höchstgrenze wird ermittelt, in welchem Umfang das Betriebsvermögen der Gesellschaft zur Erzielung von Exportumsätzen genutzt wird (2). Nur bis zu dieser Höhe kann die Gesellschaft dann ein "producer's loan" in Empfang nehmen.

Bezüglich der Verwendung des Darlehens fordert das "increased investment requirement" (3), daß in dem entsprechenden Jahr entweder die dem Exportgeschäft dienenden Anlageinvestitionen oder aber die Forschungs- und Entwicklungsausgaben in Höhe des Produzentendarlehens gestiegen sein müssen. Ist das nicht der Fall, dann wird nur der dem Zuwachs entsprechende Teil des Darlehens als Produzentendarlehen behandelt.

Diese Höchstgrenze bezüglich der Verwendung des Darlehens wird noch vermindert um die Höhe der ausländischen Investitionen der betreffenden Gesellschaft ("fugitive capital limitation") (4). Wie schon erwähnt (5) stellen die aufgrund von Produzentendarlehen zustande kommenden Auslandsinvestitionen für die Anteilseigner steuerpflichtige Dividenden dar. Somit wird die Höhe der steuerbegünstigten Produzentendarlehen durch das Ausmaß dieser Auslandsinvestitionen ebenfalls beschränkt. Dadurch soll der Abfluß der DISC-Gewinne in das Ausland verhindert werden.

Von diesen genannten Höchstgrenzen stellt die jeweils niedrigste die effektive Begrenzung eines "producer's loan" dar. Da vermutet wird, daß i. d. R. das "accumulated DISC income" das geringste Ausmaß hat, ist die Höhe der Produzentendarlehen im allgemeinen von dieser Größe abhängig (6).

---

1) RICHMAN, F.A.: Proposed DISC Regs, a.a.O., S.230 (im Original kursiv gedruckt).
2) Einige Zahlenbeispiele für diese Berechnung finden sich z.B. bei: LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S.158 f; NOLAN, J.S.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S.120; ROTHKOPF, A.J.: DISC, a.a.O., S.134.
3) Sec. 993 (d) (3) IRC.
4) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S.145 f. Eine ausführliche Beschreibung dieser Regelung findet sich bei: NORMAN, W.K.: The "Fugitive Capital Rule" for DISCs: Working with it and Planning to Avoid it, in: Journal of Taxation, Bd. 40, 1974, S.234 ff.
5) Vgl.: S.29 dieser Arbeit.
6) Vgl.: SEGHERS, P.D.: "D-I-S-C". The Proposed Domestic International Sales Corporation, in: Conference Board Record, Bd. 7, 1970, S. 41.

Nachdem bisher nur die Beschränkungen der Produzentendarlehen vorgestellt wurden, muß jetzt auf die Vorteilhaftigkeit dieser Darlehen eingegangen werden. Wie schon ausgeführt (1) gehören die Produzentendarlehen bei der DISC zu den QEA und die darauf erhaltenen Zinsen zu den QER. Deswegen wird eine DISC durch die Vergabe von "producer's loan" verstärkt in die Lage versetzt, die Qualifikationsanforderungen zur Inanspruchnahme der DISC-Vergünstigungen zu erreichen.

Für die - das Darlehen empfangende - Muttergesellschaft stellt sich ein doppelter Vorteil ein. Zum einen handelt es sich hierbei um eine Gewinn-'ausschüttung' der DISC, die in dieser Form steuerfrei bleibt. Während nämlich eine normale Dividendenzahlung der DISC gemäß den Ausschüttungsregeln zu versteuern ist (2), wird durch die Vergabe der erwirtschafteten Gewinne als Produzentendarlehen die steueraufschiebende Wirkung nicht verletzt (3).

Der zweite Vorteil entsteht durch die Verzinsung dieser Darlehen. Denn nach Sec. 482 IRC muß ein solches Produzentendarlehen mit mindestens 4 % und höchstens 6 % verzinst werden (4). Die Muttergesellschaft hätte also diese Zinsen an die DISC zu zahlen. Da nun andererseits die Zinsen auf Produzentendarlehen als "deemed distributions" der DISC an die Muttergesellschaft anzusehen sind, ist das Produzentendarlehen de facto ein zinsloses Darlehen der DISC an die Muttergesellschaft (5).

Versucht man eine Beurteilung dieser Produzentendarlehen, so ist als erstes festzuhalten, daß die Vorschriften wegen der vielfältigen Beschränkungen einen der kompliziertesten Teile des Gesetzestextes darstellen (6). Deswegen ist auch die z.T. sehr unterschiedliche Beurteilung dieser Vorschriften in der Literatur verständlich. Unbestritten ist, daß es sich um eine der

---

1) Vgl.: S. 20 und 23 dieser Arbeit.
2) Vgl.: S. 27 ff dieser Arbeit.
3) Vgl.: McTEER Jr., R.D./HALEY, Sh.M.: Encouraging U.S. Exports, a.a.O., S. 4; The President's New Economic Program. Hearings before the Joint Economic Committee Congress of the United States, Ninety-Second Congress, First Session, Part 1, Washington 1971, S. 90.
4) Vgl.: ROTHKOPF, A.J.: DISC, a.a.O., S. 133; ULLMAN, L.S.: The Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 379 f FN 38.
5) Vgl.: CARHART, T.M.: DISC, a.a.O., S. 340; ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 398. Wichtig ist, daß diese Zinslosigkeit nur bei der Vergabe des Produzentendarlehens an die Muttergesellschaft auftritt; vgl. dazu: HAMMER, R.M.: DISC: An Overview, in: Corporate Management Tax Conference, 1972, S. 78; CARHART, T.M.: DISC, a.a.O., S. 340.
6) Vgl.: LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S. 157.

zentralen Bestimmungen im Rahmen der DISC-Gesetzgebung handelt (1), da durch sie die Möglichkeit des dauerhaften Steueraufschubs eröffnet wird.

Inwieweit allerdings die Vielzahl der Beschränkungen den praktischen Gebrauchswert dieser Regelungen einschränkt, ist umstritten. Einerseits wird konzidiert, daß es sich hierbei zwar um restriktive Beschränkungen handele, die aber nicht als unerfüllbar anzusehen seien (2).

Andererseits wird aber auch die Meinung vertreten, daß die Beschränkungen derart restriktiv seien, daß sie die genannten Vorteile der Produzentendarlehen gar nicht wirksam werden lassen (3). Darüber hinaus würden sie das mit ihnen angestrebte Ziel - die Nutzung der Produzentendarlehen ausschließlich für Exportaktivitäten - nicht erreichen, da der Gesetzestext eben keine direkte Bindung der Darlehen an Exportaktivitäten vorsieht, sondern vielmehr mit Hilfe von komplizierten Umrechnungsmethoden dieses Ziel anstrebt (4). Aus diesen Gründen wird für eine Erleichterung dieser restriktiven Prämissen plädiert.

3. Verrechnungspreissystem

Wie schon erwähnt (5) ist für das Ausmaß des Steueraufschubs, den eine Gesellschaft durch die Gründung einer DISC in Anspruch nehmen kann, die Höhe des auf die DISC übertragenen Gewinns (DISC-Gewinn) entscheidend. Nach den Gewinnermittlungsvorschriften, die für eine DISC gelten und die in Sec. 994 gesetzlich verankert sind, kann eine DISC zwischen drei Methoden wählen, den vom Gesamtgewinn des Konzerns auf sie entfallenden Teil zu berechnen. Bevor auf die speziellen Vorschriften in Zusammenhang mit dem DISC-Gesetz eingegangen wird, soll ganz kurz erläutert werden, wie der Gesamtgewinn eines Konzerns generell zwischen den Tochtergesellschaften und der Muttergesellschaft aufgeteilt werden kann:

Für die Produkte, die von der Muttergesellschaft (oder einer anderen Tochtergesellschaft) des Konzerns an eine ihr angeschlossene Gesellschaft geliefert werden, werden der empfangenden Gesellschaft bestimmte Verrech-

---

1) Vgl. z.B.: HAMMER, R.M.: Two Cheers for DISC, a.a.O., S.24; o.V.: Note: Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S.417; ROTHKOPF, A.J.: DISC, a.a.O., S.133.
2) Vgl.: EDWARDS, J.B.: The DISC, a.a.O., S.2; HELLIWELL, J./ LESTER, J.: Reviewing the Latest DISC: Simulations of its Aggregate Impacts on Canada, in: Canadian Tax Journal, Bd.20, 1972, S.293.
3) Vgl.: GIFFORD, W.C.: U.S. Taxation of Export Operations: A Primer, in: Denver Journal of International Law and Policy, Bd.5, 1975, S.31; o.V.: Note: Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S.420.
4) Vgl.: BRUDNO, W.W.: The DISC Proposal, a.a.O., S.164; Tax Proposals, Part 3, a.a.O., S.1060.
5) Vgl.: S.30 dieser Arbeit.

nungspreise in Rechnung gestellt (1). Bei der Festlegung dieser Verrechnungs- oder Transferpreise wird der Gewinnanteil der belieferten Tochtergesellschaft mit berücksichtigt, indem von dem beim Verkauf auf dem Markt entstandenen Gesamtumsatz die der Tochter entstandenen Kosten und ihr Gewinnanteil abgezogen werden. Bezieht man die so ermittelte Größe auf das einzelne Produkt, so ergibt sich der Transferpreis, der an die Muttergesellschaft zu zahlen ist und durch den deren Kosten und Gewinnanteil pro Stück gedeckt werden sollen. Aus dieser Berechnungsmethode folgt, daß der Transferpreis um so niedriger ist, je höher der Gewinnanteil der Tochtergesellschaft ist.

Wendet man sich dem hier zu untersuchenden Spezialfall zu, daß die Tochtergesellschaft des Konzerns in der Form einer DISC gehalten wird, so gelten die Vorschriften von Sec. 994, die Höchstgrenzen für den der DISC zuzurechnenden Gewinnanteil und damit für die Bestimmung der Transferpreise zwischen einer DISC und ihrer Muttergesellschaft festlegt. Sec. 994 schreibt vor:

> "the taxable income of ... (a) DISC ... shall be based upon a transfer price which would allow such DISC to derive taxable income ... in an amount which does not exceed the greatest of -
>
> '(1) 4 percent of the qualified export receipts on the sale of such property by the DISC plus 10 percent of the export promotion expenses of such DISC attributable to such receipts,
>
> '(2) 50 percent of the combined taxable income of such DISC and such person (Muttergesellschaft, H. F.) which is attributable to the qualified export receipts on such property ... plus 10 percent of the export promotion expenses of such DISC attributable so such receipts, or
>
> '(3) taxable income based upon the sale price actually charged (but subject to the rules provided in section 482)" (2).

Es ist einleuchtend, daß von diesen drei Möglichkeiten diejenige gewählt wird, die den höchsten Gewinn auf die DISC überträgt. Denn je höher der Gewinn der DISC ist, desto umfangreicher wird der Steueraufschub, den der Konzern in Anspruch nehmen kann, d.h. desto geringer ist die unmittelbar anfallende Zahlung an Körperschaftsteuer durch den Konzern.

Die im Gesetzestext unter (3) genannte Methode, bei der also die Bestimmungen von Sec. 482 zu beachten sind, stellt das innerhalb von Konzernen allgemein übliche Verfahren zur Bestimmung der Verrechnungs-

---

1) Auf das Problem, ob es tatsächlich zu Zahlungsströmen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft kommt oder ob es sich nur um buchungsmäßige Transaktionen handelt, wird hier nicht eingegangen.

2) Sec. 994 (a) IRC. (Hervorhebungen vom Verf.).

preise dar. Zuerst wird dieses Verfahren kurz vorgestellt und kritisiert (1), um dann im Anschluß daran die speziell für die DISC geschaffenen Regelungen näher zu betrachten.

Die Anwendung von Sec. 482 führt im Ergebnis zu einem sog. "arms-length price" (2), der einem zwischen unabhängigen Marktteilnehmern ausgehandelten Preis entsprechen soll (3). Für seine Bestimmung stehen wiederum mehrere Methoden zur Verfügung, auf die hier nicht eingegangen wird (4). Die einzige Forderung, die an diesen Preis gestellt wird, ist, daß er dem Kriterium der "reasonableness" (5) genügt.

Da nun diese Forderung aber sehr vage formuliert ist und die Bestimmung eines vergleichbaren Marktpreises schwierig sein kann (6), führt die Ermittlung des "arms-length"-Preises zu großen Unsicherheiten und damit zu Interpretationsspielräumen bei der Festlegung der innerbetrieblichen Verrechnungspreise (7).

---

1) Für eine ausführliche Beschreibung siehe z. B.: PHILLIPS, L. C.: The Current Status of the Application of Section 482 to Foreign Related Corporations, in: Taxes, Bd. 48, 1970, S. 475 ff.
2) Vgl. z. B.: HORST, Th.: Income Taxation and Competitiveness in the United States, West Germany, France, the United Kingdom and Japan, Washington 1977, S. 5.
3) Vgl.: HAMLIN, M. L.: Correct Allocations under Section 482 are Still Difficult Despite New Regs, in: Journal of Taxation, Bd. 33, 1970, S. 358 f; MUSGRAVE, R. A./MUSGRAVE, P. B./KULLMER, L.: Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 4, Tübingen 1978, S. 254.
4) Vgl. dazu: GIFFORD, W. C.: U. S. Taxation of Export Operations, a. a. O., S. 39 ff; FEINSCHREIBER, R.: Intercompany Pricing Rules Show Need for Revision, in: Taxes, Bd. 51, 1973, S. 135 f.
5) Vgl.: SURREY, St. S.: Treasury's Need to Curb Tax Avoidance in Foreign Business Through Use of 482, in: Journal of Taxation, Bd. 28, 1968, S. 76 f; GIFFORD, W. C.: U. S. Taxation of Export Operations, a. a. O., S. 38. Für den Fall, daß der gesetzte Preis diesen Test nicht erfüllt, ermächtigt Sec. 482 die Administration, die Einkommensaufteilung zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft nachträglich zu korrigieren; vgl.: Tax Proposals, Part 4, a. a. O., S. 1190.
6) Vgl.: HUFBAUER, G. C.: The Taxation of Export Profits, in: National Tax Journal, Bd. 28, 1975, S. 44.
7) Vgl.: NOLAN, J. S.: The Impact of the Federal Tax Structure on Exports and the DISC Proposal, in: Symposium on Private Investments Abroad. Private Investors Abroad: Problems and Solutions in International Business, New York 1971, S. 133.

Ein weiterer Kritikpunkt an Sec. 482, der speziell für eine DISC gilt, stellt darauf ab, daß die DISC keine Produktions-, sondern nur bestimmte Verpackungs- und Transporttätigkeiten übernehmen darf. Deswegen wird der Gewinnanteil, der diesen Tätigkeiten unterAnwendung von Sec. 482 zuzuordnen ist, nur einen sehr geringen Teil des Gesamtgewinns ausmachen, der durch den Verkauf des Produkts erzielt wird. Würde also für eine DISC als einzige Preisbestimmungsregel Sec. 482 gelten, so "wäre die DISC praktisch zur Bedeutungslosigkeit verurteilt" (1).

Weiterhin wird auf eine nachteilige Behandlung der amerikanischen Unternehmen im Vergleich zu ausländischen Konkurrenten durch Sec. 482 hingewiesen. Denn andere Länder erlauben ihren Exporteuren eine wesentlich günstigere innerbetriebliche Verrechnungspreissetzung, so daß für die Gesellschaften in den USA ein Wettbewerbsnachteil entstehen würde (2).

Diese Probleme wurden wohl auch vom Gesetzgeber gesehen, weswegen er einer DISC die Möglichkeit gibt, die innerbetrieblichen Transferpreise außer unter Anwendung von Sec. 482 mit Hilfe von zwei wesentlich einfacheren Regeln zu bestimmen. Nach der unter (1) genannten Alternative kann der Verrechnungspreis so festgelegt werden, daß ein Gewinn auf die DISC übertragen wird, der 4 % der QER zuzüglich 10 % der Exportförderungsausgaben ("export promotion expenses"; EPE) der DISC nicht übersteigt (3).

Während bei dieser Alternative allein auf eine Maßgröße der DISC abgestellt wird, nämlich die Höhe der QER und EPE der DISC, werden bei der unter (2) genannten Möglichkeit die Kosten der produzierenden Muttergesellschaft mitberücksichtigt. Nach Sec. 994 (a) (2) kann durch die Festlegung des Verrechnungspreises ein Gewinn bis zur Höhe von 50 % des gemeinsamen steuerpflichtigen Einkommens ("combined taxable income"; CTI) von Muttergesellschaft und DISC, wiederum zuzüglich 10 % der EPE der DISC, auf die DISC übertragen werden (4). Obwohl es sich bei diesen Alternativen um Höchstgrenzen handelt, wird sich der Gewinn der DISC in einer dieser Höhen einstellen (5), da hierdurch die Vergünstigungen bestmöglich genutzt werden.

---

1) LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S.161.
2) Vgl.: Summary of Testimony of Panelists on Tax Reform Topics. Prepared by the Staff of the Joint Committe on Internal Revenue Taxation, Committee on Ways and Means, Washington 1973, S. 8; COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 121 f.
3) Im folgenden wird diese Regel kurz als "4%-Regel" bezeichnet.
4) Im folgenden wird diese Regel kurz als "50%-Regel" bezeichnet.
5) Im denkbaren, aber seltenen Fall, daß Sec. 482 zu einem günstigeren Preis führen würde, müßte die DISC diese Alternative wählen.

Da die Zusammensetzung der QER schon ausführlich behandelt wurde (1), braucht hier nur noch die Bestimmung des CTI und der EPE näher betrachtet zu werden. Zur Berechnung des CTI werden von den Exportumsätzen der DISC die für die verkauften Produkte entstandenen Produktionskosten der Muttergesellschaft, die für die Verkäufe aufgewendeten direkt zurechenbaren Vertriebs- und Verwaltungskosten und ein Teil der nicht direkt zurechenbaren (Gemein)kosten sowohl der Muttergesellschaft als auch der DISC abgezogen (2). Dieses so ermittelte CTI stellt nicht nur die Grundlage der 50 %-Regel dar, sondern allgemein auch eine Obergrenze für den auf die DISC zu übertragenden Gewinn. Denn die Preissetzung gemäß Sec. 994 darf nicht dazu führen, daß durch die Gewinnübertragung auf die DISC bei der Muttergesellschaft ein Verlust entsteht (3). Deswegen kann auch ein nach der 4 %- oder der 'arms-length' -Regel ermittelter Gewinn maximal in Höhe des CTI auf die DISC übertragen werden.

Sowohl bei der 4 %- als auch bei der 50 %-Regel kann der auf die DISC übertragene Gewinn jeweils 10 % der EPE der DISC enthalten. Zu diesen EPE gehören alle Ausgaben der DISC, die der Unterstützung des Verkaufs der Exportgüter gedient haben, also Ausgaben für Reklame, Marktstudien etc. (4).

Das Funktionieren der innerbetrieblichen Gewinnaufteilung hat für die Ermittlung der Höhe des Steueraufschubs und damit für die Bewertung des DISC-Gesetzes eine zentrale Bedeutung (5). Aus diesem Grunde werden die Zusammenhänge an einem einfachen Zahlenbeispiel zusätzlich erläutert:

ZAHLENBEISPIEL

Bezeichnungen:

Produzierende Muttergesellschaft:	M
Angeschlossene DISC:	D

---

1) Vgl.: S. 19 ff dieser Arbeit.

2) Vgl. z. B.: FEINSCHREIBER, R.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporations, a. a. O., S. 222; Tax Proposals, Part 1, a. a. O., S. 87.

3) Vgl. z. B.: FEINSCHREIBER, R.: How to Aggregate DISC Sales to Make Most Effective Use of the Deferral, in: Journal of Taxation, Bd. 36, 1972, S. 300; NAYLOR, E. S. /HANSON, R. A.: Some Observations, a. a. O., S. 791.

4) Auf die einzelnen Arten der EPE geht R. FEINSCHREIBER (Domestic International Sales Corporation, a. a. O., S. 218 ff) näher ein.

5) Vgl.: S. 96 ff dieser Arbeit.

Ausgangsdaten:

(1) QER von D (1):	1.000 $
(2) Produktionskosten von M:	650 $
(3) Sonstige zu verrechnende Kosten:	90 $
(4) EPE von D:	90 $

1. Anwendung der 4%-Regel

4 % der QER von D:	40 $
+ 10 % der EPE von D:	9 $
Gewinnanteil der D:	49 $

Bei der Anwendung der 4 %-Regel würde also ein Gewinn in Höhe von 49 $ als bei der DISC entstanden angesehen. Für diesen Gewinn gelten dann die schon beschriebenen Besteuerungsregeln. 50 % dieses Gewinns werden als "deemed distributions" unmittelbar bei der Muttergesellschaft steuerpflichtig, während für die restlichen 50 % - unter Beachtung der Verwendungsvorschriften - ein unbegrenzter Steueraufschub in Anspruch genommen werden kann. Von dem DISC-Gewinn von 49 $ werden also nur 24,50 $ sofort der Körperschaftsteuer unterworfen, die restlichen 24,50 $ bleiben vorläufig steuerfrei.

Der DISC wird der so ermittelte Gewinn übertragen, indem sie einen Verrechnungspreis an die Muttergesellschaft zu zahlen hat, der sich wie folgt berechnet:

QER von D:	1.000 $
- EPE von D:	90 $
- DISC-Gewinn:	49 $
Transferpreis:	861 $

2. Anwendung der 50%-Regel

Berechnung des CTI von M und D:

QER von D:	1.000 $
- Produktionskosten von M:	650 $
- Sonstige zu verrechnende Kosten:	90 $
- EPE von D:	90 $
CTI von M und D:	170 $

1) Es wird davon ausgegangen, daß die DISC nur ein Produkt zum Preis von 1.000 $ verkauft, so daß in diesem Fall Preis und Umsatz identisch sind. Diese Voraussetzung wird bei der Berechnung des Transferpreises relevant.

Berechnung des Gewinnanteils der D:

50 % des CTI von M und D:	85 $
+ 10 % der EPE von D:	9 $
Gewinnanteil der D:	94 $

Auch der nach dieser Methode berechnete Gewinnanteil der DISC unterliegt den Besteuerungsgrundsätzen des DISC-Gesetzes. Demnach sind von diesem Gewinn 50 % (= 47 $) sofort als "deemed distributions" bei der Muttergesellschaft zu versteuern, während für die übrigen 50 % (= 47 $) unter Beachtung der Verwendungsauflagen der Steueraufschub gilt.

Der entsprechende Verrechnungspreis ergibt sich hier als:

QER von D:	1.000 $
- EPE von D:	90 $
- DISC-Gewinn:	94 $
Transferpreis:	816 $

Aus diesem einfachen Beispiel wird schon deutlich, daß zwischen den mit verschiedenen Preisbestimmungsregeln ermittelten DISC-Gewinnen Unterschiede bestehen können. In dem hier betrachteten Fall ist der DISC-Gewinn aus der 50 %-Regel (= 94 $) nahezu doppelt so groß wie der aus der 4 %-Regel (= 49 $). Es stellt sich dann die Frage, ob es ein Kriterium gibt, mit Hilfe dessen entschieden werden kann, welche Regel im jeweiligen konkreten Fall zum höheren Gewinn führt und dementsprechend anzuwenden ist.

Maßgeblich für die Wahl einer Regel ist das Verhältnis von CTI zu QER (1), da die Entscheidung davon abhängt, ob 0,5 CTI kleiner oder größer als 0,04 QER ist. Löst man diese Ungleichung nach CTI/QER auf, so ergibt sich als kritischer Wert 0,08. Solange das CTI kleiner als 8 % der QER ist, garantiert die 4 %-Regel der DISC einen höheren Gewinnanteil. Gilt dagegen, daß diese Relation größer als 8 % ist, so muß die 50 %-Regel angewendet werden, um den größtmöglichen Vorteil aus einer DISC zu ziehen. Für den Fall, daß gerade gilt: CTI/QER = 0,08, führen beide Prinzipien zum gleichen Ergebnis. Diese Überlegungen lassen sich für das gewählte Beispiel wie folgt belegen:

---

1) Da es sich hierbei um die Größe der Art "Gewinn/Umsatz" und somit um eine Rentabilitätsgröße handelt, wird im folgenden die Größe CTI/QER auch als "Export(umsatz)rentabilität bezeichnet.

8 % der QER von D: 80

	$\frac{CTI}{QER} < 0,08$ z. B.: CTI = 79	$\frac{CTI}{QER} > 0,08$ z. B.: CTI = 81
4 %-Regel	Gewinnanteil von D: 49 (s. o.)	Gewinnanteil von D: 49 (s. o.)
50 %-Regel	Gewinnanteil von D: 48,5 (= 50 % x 79 + 9)	Gewinnanteil von D: 49,5 (= 50 % x 81 + 9)

Für die amerikanische Exportindustrie kann nun i. d. R. (1) davon ausgegangen werden, daß das CTI größer als 8 % der QER ist und dementsprechend die 50 %-Regel die favorisierte Methode ist.

Im Zusammenhang mit diesen alternativen Preisbestimmungsregeln verdienen einige weitere Aspekte Beachtung, die hier aber nur thesenartig vorgestellt werden:

- Die Entscheidung für eine der Alternativen braucht erst nach Abschluß des steuerpflichtigen Jahres getroffen zu werden. Während des Jahres können die Muttergesellschaft und die DISC einen provisorischen Transferpreis vereinbaren, der im nachhinein so geändert werden kann, daß die günstigste Gewinnaufteilung erreicht wird (2).

---

1) Vgl.: CARHART, T.M.: DISC, a.a.O., S. 340; COMMITTE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 52; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 30. Zum genau entgegengesetzten Ergebnis, daß also die 4%-Regel die allgemein gültige sei, kommen J. HELLIWELL/J. LESTER (Reviewing the Latest DISC, a.a.O., S. 292), die allerdings von einer Rentabilitätsgröße für den gesamten industriellen Bereich und nicht nur für den Exportsektor ausgehen.
2) Vgl.: CRAMER, G.B.: The DISC Corporation, a.a.O., S. 60; NAYLOR, E.S./HANSON, R.A.: Some Observations, a.a.O., S. 791; o.V.: Note: Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 445.

- Weiterhin hat die Gesellschaft ein Wahlrecht, die innerbetrieblichen Verrechnungspreise gemäß Sec. 994 für jedes Produkt einzeln oder aber für Produktgruppen zu bestimmen (1).
- Die 4 %- und 50 %-Regeln gelten nur im Verhältnis zwischen Muttergesellschaft und DISC. Verkauft die DISC ihrerseits Güter an eine verbundene ausländische Gesellschaft, so gelten nur die Regelungen gemäß Sec. 482 (2).
- Der Gesetzgeber eröffnet einer DISC einen weiteren Vorteil "in those cases where a DISC is seeking to establish or maintain a market for export property" (3). Denn in diesen Fällen kann bei der Berechnung des CTI und damit bei der Anwendung der 50 %-Regel von den üblichen Kostenrechnungsregeln abgewichen werden, indem nur die variablen Kosten, die bei linearem Verlauf der Kostenfunktion mit den Grenzkosten übereinstimmen - aus diesem Grunde wird dieses Verfahren auch "marginal costing" genannt -, berücksichtigt zu werden brauchen, so daß der DISC-Gewinn größer als bei Verrechnung der gesamten Kosten ist (4).

Versucht man eine Beurteilung dieser Gewinnermittlungsvorschriften für eine DISC, so ist als erstes auf die wesentlich vereinfachte Bestimmung der Verrechnungspreise mit Hilfe der 4 %- und der 50 %-Regel hinzuweisen. Denn

---

1) Vgl.: ROTHKOPF, A.J.: DISC, a.a.O., S.135; Tax Proposals, Part 1, a.a.O., S.88. Ausführlich hat sich R. FEINSCHREIBER (How to Aggregate DISC Sales, a.a.O., S.300 f; Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S.247 ff) mit diesem Aspekt auseinandergesetzt, wobei er auch versucht, mit Hilfe von Zahlenbeispielen die Zusammenhänge zu verdeutlichen. Auf die Probleme dieser Wahlmöglichkeit hat W.W. BRUDNO (The DISC Proposal, a.a.O., S.166 f) hingewiesen.
2) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S.222; HAMMER, R.M.: Two Cheers for DISC, a.a.O., S.26; LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S.161; Tax Proposals, Part 1, a.a.O., S.88 f.
3) Sec. 994 (b) (2) IRC. Für eine Erläuterung dieser Voraussetzung vgl. z.B.: KAUDER, L.M.: Marginal Costing for DISCs: An Explanation and Analysis of Treasury's Proposed Regs, in: Journal of Taxation, Bd. 38, 1973, S.305.
4) Vgl.: HAMMER, R.M.: Two Cheers for DISC, a.a.O., S.27; WARD, D.M.: A Tax Analysis for Domestic International Sales Corporations (DISC): The Case of the Slipped DISC?, in: California Western International Law Journal, Bd. 6, 1975, S.160. Eine ausführliche Beschreibung der Grenzkostenpreissetzung findet sich bei: KAUDER, L.M.: Marginal Costing for DISCs, a.a.O., S.305 ff; FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S.275 ff. Auf die hierdurch entstehenden Probleme wird im folgenden Beitrag hingewiesen: o.V.: Note: Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S.447.

während für die übliche Sec. 482-Preisregel ein irgendwie ermittelter, vergleichbarer Marktpreis bekannt sein muß, bilden die Grundlage der beiden anderen Regeln Daten, die unmittelbar aus dem Rechnungswesen übernommen werden können. Deswegen wird in der Literatur auch immer hervorgehoben, daß diese speziell für eine DISC geltenden Methoden die innerbetriebliche Gewinnaufteilung erheblich vereinfachen würden (1).

Außerdem erlauben diese Vorschriften, einen im Vergleich zu Sec. 482 wesentlich größeren Teil des Konzerngewinns auf die DISC zu übertragen und somit die Steuervergünstigungen durch eine DISC zu steigern (2); denn die Anwendung der 4 %- bzw. 50 %-Regel führt zu dem Ergebnis, "that DISC's profits will include at least some manufacturing profits in addition to profits resulting from sales activities" (3), die bei alleiniger Anwendung von Sec. 482 ausschließlich der DISC zugeteilt werden dürften.

Abschließend soll der Frage nachgegangen werden, welchen Einfluß diese besonderen Gewinnermittlungsvorschriften auf die Höhe des Körperschaftsteuersatzes haben, dem die Gewinne einer exportierenden Gesellschaft dann effektiv unterliegen (4). Während auf die Gewinne einer amerikanischen Kapitalgesellschaft bis 1978 ein Körperschaftsteuersatz von 48 % angewendet wurde, sollte dieser Satz bis zum 1. 1. 1980 schrittweise auf 44 % reduziert werden (5). Dennoch wird hier mit dem Körperschaftsteuersatz von 48 %

---

1) Vgl. z.B.: BAGLEY, R.N.: A DISC in Your Future, a.a.O., S.554; LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S.160; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S.27. Eine gegenteilige Meinung wird dazu von W.W. BRUDNO (The DISC Proposal, a.a.O., S.166) vertreten, der glaubt, daß die Einfachheit dieser Methoden nur äußerlich ist, daß aber Schwierigkeiten insbesondere bei der Bestimmung des CTI und der EPE auftreten können.
2) Vgl. z.B.: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S.399; FEINSCHREIBER, R.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S.223.
3) ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S.399 (Hervorhebung vom Verf.); so auch: BANKS, Th.L.: GATT, Altered Economics and DISC, a.a.O., S.125 f; The President's New Economic Program, a.a.O., S.91.
4) Im folgenden wird davon ausgegangen, daß der gesetzlich vorgeschriebene dem effektiv wirksam werdenden Steuersatz entspricht, daß also insbesondere keine Freibeträge oder andere Steuervergünstigungen gewährt werden. Außerdem wird vereinfachend angenommen, daß die amerikanische Körperschaftsteuer proportional ausgestaltet ist, so daß keine Unterscheidung zwischen durchschnittlichem und marginalem Steuersatz vorgenommen werden muß. Eine Beschreibung des amerikanischen Körperschaftsteuertarifs findet sich z.B. bei: MENNEL, A.: Die Steuersysteme in EWG-Staaten, EFTA-Staaten und den USA, 2. Aufl., Herne, Berlin 1974, S.108.
5) Vgl.: o.V.: United States: President Carter's 1978 Tax Message, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd.32, 1978, S.59.

argumentiert, da dieser bei Verabschiedung des DISC-Gesetzes Gültigkeit hatte und außerdem sämtliche Analysen des DISC-Gesetzes mit diesem Steuersatz arbeiten. Darüber hinaus sollte es keine Schwierigkeiten bereiten, die hier ermittelten Ergebnisse auf den geänderten Steuersatz zu übertragen.

Entscheidend für das Ausmaß der Reduzierung des Körperschaftsteuersatzes ist wiederum die CTI/QER-Relation des jeweiligen exportierenden Unternehmens. Für den Fall, daß diese Relation kleiner als 8 % ist, garantiert die 4 %-Regel den höheren, auf die DISC übertragenen Gewinn. Gilt dann noch zusätzlich, daß das CTI so gering ist, daß es zur Vermeidung eines Verlustes bei der Muttergesellschaft als Höchstgrenze wirksam wird, so wird das gesamte steuerpflichtige Einkommen sowohl der Muttergesellschaft als auch der DISC auf die DISC übertragen (1). Da für die Hälfte dieses Einkommens nach den Vorschriften über die "deemed distributions" ein unbefristeter Steueraufschub gilt, wird nur die Hälfte des CTI sofort besteuert. Wenn aber die Hälfte des CTI einem Steuersatz von 48 % unterworfen wird, ist das gleichbedeutend mit der Aussage, daß das gesamte CTI einem Steuersatz von 24 % unterliegen würde (2). Auf diesen Fall beschränken sich die Äußerungen, wonach durch die Einführung der DISC-Gesetzgebung die Steuerpflicht amerikanischer Exporteure um die Hälfte gesenkt wird.

Ist die CTI/QER-Relation größer als 8 %, so führt die Anwendung der 50 %-Regel zur höchsten Gewinnzuteilung an die DISC. Von den demnach der DISC übertragenen 50 % des CTI unterliegen aufgrund der Besteuerungsregeln 50 % der sofortigen Besteuerung, während für den Rest der Steueraufschub in Anspruch genommen werden kann. Wenn aber somit für 25 % des CTI momentan keine Körperschaftsteuer zu zahlen ist, führt das zu dem gleichen Ergebnis, als wenn der Körperschaftsteuersatz für das gesamt CTI um 25 % gesenkt worden wäre. In diesem Fall unterliegt der steuerpflichtige Gewinn de facto also nur einem Körperschaftsteuersatz von 36 %.

Betrachtet man die dazwischen liegenden Fälle, also die Konstellationen, bei denen zwar die 4 %-Regel angewendet wird, bei denen aber nicht die Höchstgrenze des CTI wirksam wird, so ergeben sich effektive Steuersätze, die zwischen 24 % und 36 % liegen (3).

Berücksichtigt man darüber hinaus, daß als Regelfall die 50 %-Methode anzusehen ist, so kann festgehalten werden: Für die meisten exportierenden Gesellschaften führen die Vergünstigungen des DISC-Gesetzes zu einer - zumindest temporären - Reduzierung des effektiven Körperschaftsteuersatzes

---

1) Vgl.: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 400.
2) Vgl.: ebenda, FN 42. Hingewiesen sei noch einmal auf die wichtige Voraussetzung, daß der gesetzlich vorgeschriebene dem effektiven Steuersatz entspricht.
3) Vgl.: Tabelle 1, S. 98 dieser Arbeit.

auf 36 % im Gegensatz zu den allgemein üblichen 48 % (1). Unter bestimmten Voraussetzungen bezüglich der Exportrentabilität können aber sogar noch niedrigere effektive Steuersätze realisiert werden, die bei extrem geringem CTI sogar bis auf 24 % absinken können.

4. Steuerzahlung nach Beendigung des DISC-Status

Neben dem eigentlichen Steueraufschub für einen Teil der Körperschaftsteuer, der solange in Anspruch genommen werden kann, wie die DISC die erforderlichen Voraussetzungen erfüllt, beinhaltet darüber hinaus die nach Ablauf der begünstigten Jahre anfallende Zahlungsweise der Steuer einen weiteren Vorteil für die Muttergesellschaft der DISC. Denn der Anteilseigner einer DISC, "which revoked its election to be treated as a DISC or failed to satisfy the conditions of Sec. 992 (a) (1) for a taxable year" (2), muß sich eine steuerpflichtige Ausschüttung in Höhe seines Anteils am gesamten bisher begünstigten DISC-Einkommen zurechnen lassen. Allerdings wird ihm die auf diese Ausschüttung zu entrichtende Steuer über einen Zeitraum gestundet, der die Existenzdauer der DISC, maximal aber 10 Jahre, nicht übersteigen darf (3). Die Muttergesellschaft braucht also nicht die aufgelaufene Steuersumme in einem Betrag zu zahlen, sondern es wird ihr eine zinslose Ratenzahlung gestattet, deren Frist in den ersten Jahren nach Verabschiedung des DISC-Gesetzes ausschließlich durch die Lebensdauer der DISC vorgegeben war.

In diesen ersten Jahren konnte der soeben beschriebene Vorteil nur zu einem geringen Teil ausgenutzt werden, da es sich eben nur um eine kurze Frist für die Steuerstundung handeln konnte. Es ist daher nicht verwunderlich, daß mit der Steuerreform von 1976 diese Bestimmung geändert wurde. Seit 1976 gilt die Regelung, "that upon the disqualification of a DISC, the accumulated DISC income is recaptured over a period equal to twice the period that the DISC was in existence not to exceed 10 years" (4). Die Obergrenze von 10 Jahren wurde also beibehalten. Allerdings ist es auf-

---

1) So auch: COMMITTE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 233; GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 27 f; HORST, Th.: Income Taxation and Competitiveness, a.a.O., S. 5; CARHART, T.M.: DISC, a.a.O., S. 340.
2) Sec. 995 (b) (2) (A) IRC.
3) Vgl.: BANKS, Th. L.: GATT, Altered Economics, and DISC, a.a.O., S. 126; BRUDNO, W.W.: The DISC Proposal, a.a.O., S. 168; EDWARDS, J.B.: The DISC, a.a.O., S. 7.
4) COMMITTEE ON WAYS AND MEANS U.S. HOUSE OF REPRESENTATIVES: Summary of the Conference Agreement on the Tax Reform Act of 1976 (H.R. 10612), Washington 1976, S. 51 (Hervorhebung vom Verf.).

grund dieser Gesetzesänderung möglich, daß seit 1977 diese maximale Stundungsdauer auch genutzt werden kann (1).

Tendenziell abgeschwächt wird dieser Vorteil durch die Bestimmung, daß die periodenweise Steuerzahlung auch dann fortgeführt werden muß, wenn die DISC in einer der nächsten Perioden die Qualifikationsanforderungen wieder erfüllt (2). Durch diese spätere Wiedererlangung der DISC-Eigenschaft wird die fällig gewordene Steuerzahlung nicht erneut aufgeschoben, wie man vielleicht erwarten könnte, so daß der Verlust der DISC-Eigenschaft für ein Jahr zwangsläufig zu Steuerzahlungen für bisher steuerbefreites Einkommen führt.

Dennoch muß m. E. in dieser Regelung ein wesentlicher Vorteil der DISC-Gesetzgebung gesehen werden, da hierdurch erreicht wird, daß eine Gesellschaft auch nach Ablauf der eigentlich begünstigten Jahre einer geringeren Steuerzahlung unterliegt als vergleichbare andere Unternehmen. Der DISC-Vorteil wirkt also über einen längeren Zeitraum, als es die zentralen Bestimmungen zum Steueraufschub vermuten lassen.

C. Änderungen durch die Steuerreform von 1976

Im Rahmen des "U.S. Tax Reform Act of 1976" (3) wurden mehrere Änderungen der DISC-Gesetzgebung von 1972 vorgenommen, von denen hier nur die "incremental rule" behandelt wird, die als die materiell gewichtigste anzusehen ist (4). Aufgrund der Feststellung (5), daß seit dem Inkrafttreten des DISC-Gesetzes nur eine relativ geringe Export*steigerung* in den USA verzeichnet werden konnte, sollte durch die Steuerreform insbesondere erreicht werden, daß der Steueraufschub nur für solche Gewinne gewährt

---

1) Allerdings setzt das voraus, daß die jeweilige DISC direkt nach Inkrafttreten des DISC-Gesetzes gegründet wurde und in ununterbrochener Folge bis einschließlich 1976 sämtliche Voraussetzungen erfüllte.
2) Vgl.: EDWARDS, J. B.: The DISC, a.a.O., S. 8; o.V.: Note: Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 435 FN 94.
3) Als Gesetzesquelle lag dem Verf. vor: SENATE AND HOUSE OF REPRESENTATIVES OF THE UNITED STATES OF AMERICA: An Act to Reform the Tax Laws of the United States, 94th Congress, 2d Session, H. R. 10612. Die durch diese Gesetzesänderung neu hinzugekommenen und im folgenden zitierten Bestimmungen werden zur Abgrenzung gegenüber dem Gesetz von 1972 mit "IRC_{1976}" bezeichnet.
4) Auf die Änderungen bezüglich der Einkommen aus dem Verkauf von militärischen Gütern, Bestechungsgeldern und von Boykott-Maßnahmen sei hier nur hingewiesen; vgl. dazu: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 287 und 314 ff.
5) Vgl. auch S. 63 ff dieser Arbeit.

werde, die aufgrund steigender Exportumsätze zustande kommen (1). Es war das Ziel des Kongresses, "to maintain the incentive to expand exports, but to increase the tax burden on existing exports" (2).

Zu diesem Zweck wurden die Bestimmungen bezüglich der "deemed distributions" derart erweitert, daß neben den schon genannten Einkommensteilen ihnen ein weiterer zugerechnet wird, "(which is) attributable to base period export gross receipts" (3). Da diese fiktiven Ausschüttungen beim Anteilseigner unmittelbar der Körperschaftsteuer unterliegen, genießen nur die über diesen Einkommensanteil hinausgehenden Einkommen den ursprünglichen DISC-Vorteil des Steueraufschubs für die Hälfte der DISC-Gewinne.

Die Grundlage der "incremental rule" stellt demnach die Berechnung der "base period export gross receipts" dar. Hierzu enthält der Gesetzestext wiederum detaillierte Vorschriften (4), die darauf hinauslaufen, daß ein Steuervorteil nur für die Gewinne in Anspruch genommen werden kann, die einem Exportumsatz zugerechnet werden, der 67 % des durchschnittlichen Exportes während eines Basiszeitraumes von vier Jahren übersteigt (5).

Wenn im Vergleich zum Basiszeitraum der Exportumsatz auf 67 % oder darunter gesunken ist, wird der gesamte DISC-Gewinn unmittelbar steuerpflichtig, d.h. es kann kein Steueraufschub mehr in Anspruch genommen werden. Einen im Vergleich zur Situation vor der Steuerreform unveränderten Steueraufschub kann eine DISC nur dann genießen, wenn im Basiszeitraum keinerlei Exportumsätze erzielt wurden, also z.B. bei Neugründungen von Gesellschaften (6), oder durch eine außergewöhnlich große Steigerung der Exporte im Vergleich zum Basiszeitraum (7). Im Regelfall wird es je-

---

1) Schon in den ersten Gesetzesinitiativen war ja eine entsprechende Regelung vorgeschlagen worden, die vom Senat aber nicht akzeptiert wurde; vgl.: S. 15 f dieser Arbeit.
2) HORST, Th.: Income Taxation and Competitiveness, a.a.O., S. 5.
3) Sec. 995 (b) (1) (D) IRC $_{1976}$ (Hervorhebung vom Verf.).
4) Vgl.: Sec. 995 (3) IRC $_{1976}$.
5) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 307; DOBSON, J.H./TARRIS, V.M.: U.S. Tax Reform Act of 1976, a.a.O., S. 125; HORST, Th.: Income Taxation and Competitiveness, a.a.O., S. 5.
6) Daß damit aber nicht die Möglichkeit gegeben ist, durch laufende Neugründungen von DISCs diese Bestimmungen zu umgehen, wird in folgender Quelle deutlich: DOBSON, J.H./TARRIS, V.M.: U.S. Tax Reform Act of 1976, a.a.O., S. 125.
7) In der zur Berechnung anzuwendenden Formel (vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 303) müßte - theoretisch - der Nenner gegen Unendlich gehen, damit der Bruch gegen 0 geht.

doch auch nach 1976 zu einem Steueraufschub durch die Inanspruchnahme einer DISC kommen, der aber im Vergleich zu der Gesetzgebung von 1972 geringer ausfallen wird.

Durch diese zusätzlichen Anforderungen, die an eine DISC gestellt werden, sind sämtliche Schätzungen über das quantitative Ausmaß des DISC-Steuervorteils mit großen Unsicherheiten behaftet. Denn es muß jeweils von einer Annahme über das zugrundeliegende Exportwachstum des einzelnen Unternehmens ausgegangen werden (1). Da sich aber durch diese Gesetzesänderung an der grundsätzlichen Ausgestaltung des DISC-Vorteils nichts ändert, wird in der theoretischen Analyse (2) die "incremental rule" nicht berücksichtigt und nur auf die ursprüngliche Regelung Bezug genommen.

Abschließend sei noch auf eine zusätzliche Bestimmung in Zusammenhang mit der "incremental rule" hingewiesen. Um einem weiteren Vorwurf gegen die DISC-Regeln zu begegnen, daß nämlich im wesentlichen, wenn nicht sogar ausschließlich, Groß-Unternehmen Nutznießer dieses Steuervorteils seien (3), wurde eine Vorschrift in das Gesetz aufgenommen, daß eine DISC nur ab einer bestimmten Größenordnung der "incremental rule" unterliegt (4). Als Kriterium der Größe wird hierbei allerdings der erzielte Gewinn angesehen (5), so daß auch vom Umsatz gesehen große, aber unrentable Unternehmen diese "Small DISC Exemption" nutzen können (6).

D. Analysenbezogene Zusammenfassung

Wie die vorausgegangenen Ausführungen zeigen, besteht die DISC-Gesetzgebung aus einer Fülle von Detailvorschriften, die eine umfassende Analyse unter Beachtung aller Gesichtspunkte nahezu unmöglich macht. Deswegen werden in der folgenden Zusammenfassung nur noch die Punkte genannt, die

---

1) Dennoch werden solche empirischen Schätzungen vorgenommen, bei denen dann z.B. von einer Verdoppelung der Umsätze im Vergleich zum Basiszeitraum ausgegangen wird; vgl.: HORST, Th.: Income Taxation and Competitiveness, a.a.O., S. 32 FN 6.
2) Vgl.: S. 94 ff dieser Arbeit.
3) Vgl.: S. 68 ff dieser Arbeit.
4) Vgl.: Sec. 995 (f) IRC $_{1976}$. Da demnach "kleine" DISC-Gesellschaften nicht der "incremental rule" unterliegen, wird diese Bestimmung als "Small DISC Exemption" bezeichnet; vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 310.
5) Vgl.: Sec. 995 (f) (1) und (2) IRC $_{1976}$.
6) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 310.

für die Inanspruchnahme der DISC-Vergünstigung eine entscheidende Rolle spielen und auf die in der anschließenden Analyse dann ausschließlich Bezug genommen wird.

Eine DISC ist eine amerikanische Kapitalgesellschaft, die als Tochtergesellschaft einer produzierenden Muttergesellschaft zur Durchführung des Exportgeschäftes gegründet werden kann. Unter der Voraussetzung, daß die DISC die zahlreichen an sie gestellten Anforderungen erfüllt, von denen die 95 %-QER- und die 95 %-QEA-Regeln die wichtigsten sind, braucht die Muttergesellschaft 50 % der auf die DISC übertragenen Gewinne nicht sofort der Körperschaftsteuer zu unterwerfen, sondern kann vielmehr einen Steueraufschub für diese Gewinnanteile in Anspruch nehmen.

Somit kommt den Verrechnungspreisregeln, durch die determiniert wird, welcher Teil des Konzerngewinns auf die DISC übertragen wird, eine entscheidende Bedeutung zu. Im DISC-Gesetz werden hierzu die beiden einfachen Verfahren der 4 %- und 50 %-Regeln vorgesehen. Je nachdem, welches Verfahren zur Gewinnaufteilung gewählt wird - die Entscheidung hängt von der Höhe der Exportrentabilität des exportierenden Unternehmens ab -, können Gewinnanteile von der sofortigen Besteuerung befreit werden, die zwischen der Hälfte und einem Viertel des gesamten steuerpflichtigen Gewinns von Muttergesellschaft und DISC liegen können.

Bezieht man diese momentane Steuerersparnis, die unter Beachtung der Gewinnverwendungsvorschriften einer zeitlich unbegrenzten Steuerersparnis entspricht, auf den Steuersatz, dem eine DISC unterliegt, so folgt daraus, daß das DISC-Gesetz eine Reduzierung des (effektiven) amerikanischen Körperschaftsteuersatzes von 48 % auf eine Größe zwischen 24 % und 36 % zur Folge haben kann. Welcher Steuersatz im konkreten Fall erreicht wird, hängt wiederum von der gewählten Methode zur Berechnung des DISC-Gewinns und damit von der Exportrentabilität ab.

Für die theoretische Analyse wird deshalb unterstellt, daß die DISC

1. sämtliche Voraussetzungen zur Inanspruchnahme des Steueraufschubs erfüllt, zu denen insbesondere auch die Gewinnverwendungsvorschriften gehören.
2. diese Voraussetzungen auch dauerhaft erfüllt, so daß die gewährte Steuerstundung nach Verlust des DISC-Status nicht relevant ist.
3. sich rational in dem Sinn verhält, daß sie die für sie günstigte Verrechnungspreismethode auch tatsächlich anwendet.

Vor der theoretischen Analyse sollen die in der Literatur vorgetragenen Argumente dargestellt werden, die sowohl für als auch gegen die DISC-Gesetzgebung sprechen.

III. DISKUSSION UM DIE DISC-GESETZGEBUNG

Die Vielfalt und z.T. auch die Widersprüchlichkeit der Thesen, die für und gegen das DISC-Gesetz vorgebracht wurden, machen deutlich, daß es sich hierbei um einen von Anfang an sehr umstrittenen Gesetzesvorschlag handelt. Darauf ist auch zurückzuführen, daß DISC sogar heute - mittlerweile mehr als sieben Jahre nach Verabschiedung des Gesetzes - in der tagespolitischen Diskussion immer noch ein "heißes Eisen" ist (1). Da ein Urteil über die Stichhaltigkeit der einzelnen Argumente - sofern es überhaupt möglich ist - erst im Anschluß an die theoretische Analyse getroffen werden kann, beschränken sich die folgenden Ausführungen auf eine kurze Wiedergabe der in der Literatur vorgebrachten Begründungen und Kritikpunkte.

A. Argumente *für* die DISC-Vergünstigungen

1. Verbesserung der Zahlungsbilanz

Wie die gesamten Bestimmungen der DISC-Gesetzgebung klar erkennen lassen, ist es das erklärte Ziel des Gesetzes, den Güterexport aus den USA zu steigern. Als Anlaß und damit als Hauptargument für diese Exportförderung wird in nahezu sämtlichen Quellen (2) auf die Entwicklung der Zahlungsbilanz und insbesondere der Handelsbilanz der USA hingewiesen. Ohne auf die vielfältigen Ursachen für diese Entwicklung hier einzugehen (3), muß festgehalten werden, daß sich der Saldo der amerikanischen Handelsbilanz aufgrund der im Vergleich zu den Importen geringer wachsenden Exporte (4) von einem Saldo von + 5,0 MRD $ im Jahr 1965 permanent auf - 2,7 MRD $ im Jahr 1971 verschlechterte (5).

---

1) Vgl. z.B.: o.V.: US-Exportförderung hat ein zähes Leben. Immer stärkere Lobby für das DISC-Programm, in: Handelsblatt, Nr. 139, v. 22./23.7.1977, S. 1 f; o.V.: Handelspolitischer Steuerstreit aus der Mottenkiste, in: Neue Zürcher Zeitung, Fernausgabe Nr. 59, v. 12./13.3.1978, S. 9; o.V.: United States: President Carter's 1978 Tax Message, a.a.O., S. 57.
2) Vgl. z.B.: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 4 ff; o.V.: Note: Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 408; The President's New Economic Program, a.a.O., S. 90 und 95 f.
3) Vgl. dazu z.B.: VOLGER, G.: Die Zahlungsbilanzpolitik der Vereinigten Staaten, a.a.O., S. 38 ff.
4) Vgl.: The President's New Economic Program, a.a.O., S. 95 f; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 5.
5) Vgl.: VOLGER, G.: Die Zahlungsbilanzpolitik der Vereinigten Staaten, a.a.O., S. 30.

Da diese Entwicklung der Handelsbilanz nicht durch eine entsprechende Verbesserung der Kapitalbilanz (1) konterkariert wurde - in den Jahren 1969 bis 1971 kam es sogar zu sehr großen Nettokapitalabflüssen (2), die die Verschlechterungstendenz der Zahlungsbilanz noch verstärkten - verringerte sich auch der Saldo der "Bilanz der offiziellen Reservetransaktionen" (3), die im Jahr 1971 ein Rekorddefizit von - 29,8 MRD $ aufwies (4).

Im Zusammenhang mit der Zahlungsbilanzsituation der USA muß noch auf zwei weitere Aspekte hingewiesen werden. Zum einen kam dem $ zumindest zur Zeit der Diskussion und Verabschiedung des DISC-Gesetzes noch die allgemein anerkannte Funktion der Leit- und Reservewährung zu (5). Aus diesem Grunde lag es nicht allein im Interesse der USA, durch steigende Exporte den Wert des $ abzusichern. Vielmehr konnte auch argumentiert werden, daß die Handelspartner, die über eine $-Reserve verfügen, an der wertmäßigen Stabilität des $ interessiert wären und daß demnach eine Förderung der amerikanischen Exporte im allgemeinen Interesse erfolgen würde (6).

---

1) Auf die Berücksichtigung möglicher gegenläufiger Effekte in der Dienstleistungs- und Übertragungsbilanz wird hier verzichtet.
2) Vgl.: VOLGER, G.: Die Zahlungsbilanzpolitik der Vereinigten Staaten, a.a.O., S. 30.
3) Diese Bilanz, die über die Grundbilanz hinaus den kurzfristigen Kapitalverkehr einschließlich der ungeklärten Restposten berücksichtigt, wird seit 1971 von der Regierung der USA als ein offizielles Maß für die Zahlungsbilanzsituation der Vereinigten Staaten verwendet; vgl.: ebenda, S. 29. Für die zeitliche Entwicklung der verschiedenen Konzepte siehe: WALSER, R.: Das neue amerikanische Zahlungsbilanzkonzept: Entstehung, Interpretation und Problematik, in: Außenwirtschaft, 33. Jg., 1978, S. 297 ff.
4) Vgl.: VOLGER, G.: Die Zahlungsbilanzpolitik der Vereinigten Staaten, a.a.O., S. 30.
5) Vgl. dazu: BERG, H.: Internationale Wirtschaftspolitik, Göttingen 1976, S. 86 f und 100 ff.
6) Vgl.: BANKS, Th.L.: GATT, Altered Economics and DISC, a.a.O., S. 133; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 5. Allerdings können hierdurch auch Probleme bezüglich der jeweiligen inländischen Beschäftigungssituation entstehen, so daß ein Abwägen zwischen den Zielen notwendig wäre. Abgeschwächt wurde dieses Argument dadurch, daß im Laufe der letzten Jahre eine Flucht aus der Reservewährung $ und eine verstärkte Reservehaltung in anderen Währungen einsetzten; vgl. dazu: ROEPER, H.: D-Mark. Die zweite Reservewährung, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 159 v. 27.7.1978, S. 9.

Zum anderen ist darauf hinzuweisen, daß das DISC-Gesetz in einer Zeit verabschiedet wurde, in der durch die Vereinbarungen des "International Monetary Fund" (1) ein System der festen Wechselkurse mit Bandbreiten gegenüber dem $ bestand (2). Entspricht in einem solchen System der prinzipiell festen Wechselkurse der vereinbarte Wechselkurs nicht dem auf dem freien Devisenmarkt sich hypothetisch bildenden, so kommt es zu Problemen beim Export aus den Ländern, deren Währungen im Vergleich zum Gleichgewichtswechselkurs überbewertet sind. Da diese Situation in der damaligen Zeit gerade für den $ gegeben war (3), sind die Forderungen der amerikanischen Exporteure nach Unterstützungen von Seiten des Staates verständlich.

Die Befürworter der DISC-Gesetzgebung erwarten die positive Beeinflussung des Handelsbilanzsaldos in erster Linie auf folgendem Wege (4). Die amerikanischen Exporteure, die im Vergleich zur Situation ohne DISC weniger Körperschaftsteuer zu zahlen haben, sollen diese Steuereinsparung in niedrigeren Preisen für ihre Exportgüter an die Konsumenten weitergeben. Bei einer normal verlaufenden Nachfragekurve für diese Exportgüter würde die Preisreduktion die exportierte Menge vergrößern, so daß es bei hinreichend großer Nachfrageelastizität des Exportes in bezug auf Preisänderungen zu einer Erhöhung des Exportwertes kommen würde.

Allerdings sind zum Wirksamwerden dieser Kausalkette eine Reihe von Prämissen zu beachten, ohne deren Existenz der Prozeß nicht so abläuft. Auf die hiermit implizit angesprochenen theoretischen Zusammenhänge wird noch näher einzugehen sein (5).

---

1) Vgl. dazu z.B.: BERG, H.: Internationale Wirtschaftspolitik, a.a.O., S. 85 ff.
2) Eine theoretische Behandlung dieses Systems findet sich z.B. bei: JARCHOW, H.-J.: Wechselkursarithmetik, Wechselkursgestaltung und Interventionspolitik, in: Wirtschaftsstudium, 1974, S. 19 ff und 68 ff; ASCHINGER, F.E.: Das neue Währungssystem. Von Bretton Woods bis zur Dollarkrise 1977, Frankfurt/M. 1978, S. 23 ff.
3) Vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 7 und 29; HAMMER, R.M.: DISC: An Overview, a.a.O., S. 74; Tax Proposals, Part 3, a.a.O., S. 1058.
4) Vgl.: The President's New Economic Program, a.a.O., S. 99; ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 407. Auf eine alternative Argumentation wird noch eingegangen; vgl.: S. 99 ff dieser Arbeit.
5) Vgl.: S. 94 ff dieser Arbeit.

2. Erhöhung des Beschäftigungsniveaus

Neben diesem rein außenwirtschaftspolitischen Aspekt der Verbesserung der Zahlungsbilanz weisen die Befürworter der DISC-Gesetzgebung auf die positiven Effekte hin, die diese Maßnahme auch in bezug auf das konjunkturpolitische Ziel der Vollbeschäftigung haben soll (1). Denn wenn es infolge der steuerlichen Exportsubventionierung zu einer Vergrößerung der exportierten Menge kommt, ergibt sich daraus ein expansiver Effekt für die Exportindustrie. Unter der Annahme, daß kurzfristig die Produktivität im Exportsektor nicht erhöht werden kann, müssen zusätzlich Arbeitskräfte eingestellt werden, so daß sich gesamtwirtschaftlich die Beschäftigungssituation verbessert (2). Die Notwendigkeit einer solchen Beschäftigungspolitik wird deutlich, wenn man sich die Arbeitslosenquote der USA betrachtet, die 1971 ca. 6 % betrug (3).

Im Zusammenhang mit dem Beschäftigungsaspekt wird häufig auf die verstärkende Wirkung des Multiplikatorprozesses hingewiesen (4). In enger Anlehnung an das theoretische Konzept des Multiplikators kann hierbei argumentiert werden, daß durch die DISC-Regelung die Produktion und damit die Einkommen im Exportsektor steigen. Werden nun diese zusätzlichen Einkommen (in Abhängigkeit von der marginalen Konsumquote) nachfragewirksam verausgabt, bleibt der expansive Effekt der DISC-Maßnahme nicht auf den Exportsektor beschränkt. Vielmehr kommt es zu einer Nachfrage- und demzufolge zur Produktionsausweitung auch in anderen Sektoren der Volkswirtschaft, so daß das Bruttosozialprodukt - als Maßgröße für die gesamtwirtschaftliche Produktion - steigen wird (5).

---

1) Vgl. z.B.: HORST, Th./PUGEL, Th.: The Impact of DISC on the Prices and Profitability of U.S. Exports, in: Journal of Public Economics, Bd. 7, 1977, S. 74; NOLAN, J.S.: Export Tax Incentives, in: United States International Economic Policy in an Interdependent World. Papers Submitted to the Commission on International Trade and Investment Policy and Published in Conjunction with the Commission's Report to the President, Washington 1971, S. 575; Tax Proposals, Part 1, S. 15; Part 2, S. 533; Part 3, S. 750.
2) An dieser Stelle sei erwähnt, daß es sich hierbei um die typische "beggar-my-neighbour-policy" handelt, bei der versucht wird, "das eigene Vollbeschäftigungsproblem zu Lasten des Beschäftigungsstandes seiner Handelspartner zu lösen"; BERG, H.: Internationale Wirtschaftspolitik, a.a.O., S. 54.
3) Vgl.: Tax Proposals, Part 4, a.a.O., S. 1101.
4) Vgl. z.B.: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 406; BANKS, Th.L.: GATT, Altered Economics and DISC, a.a.O., S. 126; NOLAN, J.S.: Export Tax Incentives, a.a.O., S. 575.
5) So auch: NOLAN, J.S.: United States Taxation of Export Income and the DISC Proposal, in: Journal of Maritime Law and Commerce, Bd. 2, 1970/71, S. 784; COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a a.O., S. 5, 59 und 76.

Allerdings ist unmittelbar einsichtig, daß es zu diesen expansiven Effekten für die Beschäftigung nur kommen kann, wenn die Exportproduktion infolge des DISC-Gesetzes tatsächlich gesteigert wird. Wie schon angedeutet müssen dazu aber ganz bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein, von deren Existenz nicht ohne weiteres ausgegangen werden kann und die durch die theoretische Betrachtung zumindest in Frage gestellt werden (1).

Aber auch unter der Annahme, daß die erforderlichen Voraussetzungen tatsächlich erfüllt sind, erscheint die Verfolgung des beschäftigungspolitischen Ziels mit Hilfe der DISC-Gesetzgebung nicht unproblematisch (2). Denn die gewünschte Verbesserung der Beschäftigungssituation setzt voraus, daß die infolge der Exportförderung neu einzusetzenden Arbeitskräfte vorher tatsächlich arbeitslos waren. Werden dagegen Arbeitskräfte aus anderen Sektoren abgezogen, so ändert sich an der Anzahl der in der Gesamtwirtschaft Beschäftigten nichts. Es kommt nur zu einer Umschichtung der Arbeitskräfte zugunsten des Exportsektors.

Außerdem wird darauf hingewiesen (3), daß die DISC-Regelung nur temporären Charakter haben dürfte, wenn die Arbeitslosigkeit ein rein konjunkturelles Phänomen darstellt. Denn bei Erreichen einer Vollbeschäftigungssituation müßten die DISC-Vergünstigungen abgeschafft werden, damit es nicht zu unerwünschten Überhitzungserscheinungen der Konjunktur kommt. Demgegenüber ist im Gesetzestext aber keine zeitliche Begrenzung in Abhängigkeit von der konjunkturellen Situation vorgesehen.

Abschließend sei noch der Fall genannt, daß die Unterbeschäftigung ein strukturelles Problem ist. Dann müßten gezielte Maßnahmen für die unterbeschäftigten Sektoren ergriffen werden. Eine generelle Exportförderung erscheint dagegen keine adäquate Maßnahme zu sein.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß auch unter der Annahme, daß infolge von DISC die exportierte Menge steigt, die Beschäftigungswirkungen dieser Exportförderung nicht unbedingt und ausschließlich als vorteilhaft angesehen werden können. Allerdings darf hierbei nicht übersehen wer-

---

1) Vgl.: S. 112 f dieser Arbeit.

2) Vgl.: dazu: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 23. Neben den dort genannten Kritikpunkten wird auch auf die geringe Exportquote (Exportwert zu Bruttosozialprodukt) der USA und damit auf die generelle Unzulänglichkeit von Exportförderungsmaßnahmen zur Erreichung eines bestimmten konjunkturpolitischen Zieles hingewiesen; vgl.: HACHMEIER, W.: HWWA-Studien zur Exportförderung: USA, Hamburg 1968, S. 29.

3) Vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 23.

den, daß der Einfluß von DISC auf die Beschäftigung nur sekundären Charakter hat. Das primäre Ziel dieser Maßnahme stellt ganz eindeutig die Verbesserung der Zahlungsbilanz dar (1).

3. Erreichung der internationalen Wettbewerbsneutralität

Außer mit den beiden soeben beschriebenen Gründen wird die steuerliche Exportförderung in den USA noch mit einem weiteren Komplex von Argumenten gefordert, die unter dem Oberbegriff der "internationalen steuerlichen Wettbewerbsneutralität" subsummiert werden können. Da im dritten Teil dieser Arbeit noch ausführlich auf diesen Aspekt eingegangen wird und insbesondere auch die jeweiligen theoretischen Alternativen kritisch durchleuchtet werden, brauchen an dieser Stelle nur die zur Begründung des DISC-Gesetzes angesprochenen Steuerpraktiken thesenartig vorgestellt zu werden.

a) Verringerung des Kapitalabflusses ins Ausland

Als eine der Ursachen für die zahlungsbilanz- und die beschäftigungspolitischen Probleme der USA werden die privaten Kapitalexporte aus den Vereinigten Staaten angesehen, deren größtes Gewicht auf den Direktinvestitionen im Ausland liegt (2). Auf den Zusammenhang mit der Zahlungsbilanzsituation wurde schon hingewiesen (3). Die Beeinflussung der amerikanischen Beschäftigungssituation wird deutlich, wenn man bedenkt, daß durch die Kapitalexporte der Binnenwirtschaft Investitionsmittel entzogen werden, so daß im Inland aus diesem Grunde eine Unterausstattung mit Kapital im Vergleich zur Ausstattung mit Arbeitskräften gegeben sein kann (4).

Daß mit Hilfe der DISC-Regelung Einfluß auf die Höhe der Kapitalexporte genommen werden kann, wird deutlich, wenn man eines der Argumente, die in der Literatur als Begründung von Direktinvestitionen vorgebracht werden (5), näher betrachtet. Denn neben den primären Faktoren der Produk-

---

1) So auch: BRUDNO, W.W.: Treasury's New DISC Proposal Offers a Possible Tax Break to Exporters, in: Journal of Taxation, Bd. 13, 1970, S. 77; LUX, F.W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S. 151; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 17.
2) Vgl.: HACHMEIER, W.: HWWA-Studien zur Exportförderung, a.a.O., S. 24.
3) Vgl.: S. 52 dieser Arbeit.
4) Bei dieser Argumentation wird allerdings stillschweigend vorausgesetzt, daß bei Verhinderung des Kapitalabflusses ins Ausland diese Investitionsmittel auch tatsächlich im Inland eingesetzt werden.
5) Es ist nicht Aufgabe dieser Arbeit, die zahlreichen Rechtfertigungsgründe von Direktinvestitionen zu analysieren; siehe dazu z.B.: SMITH, D.Th.: Issues in U.S. Taxation of Business Investment Abroad, in: HUFBAUER, G.C., u.a.: U.S. Taxation of American Business Abroad. An Exchange of Views, Washington 1975, S. 83 ff; MUSGRAVE, P.B.: United States

tions- und Nachfragebedingungen sowohl auf dem ausländischen als auch auf dem inländischen Markt spielt die Besteuerung der Gewinne aus diesen Investitionen eine Rolle bei der Investitionsentscheidung (1).

Von den USA wird bei der Gewinnbesteuerung das sog. "Welteinkommensprinzip" angewendet, so daß nicht nur die im Inland, sondern auch die im Ausland erzielten Einkommen amerikanischer Bürger oder Gesellschaften der amerikanischen Gewinnbesteuerung unterliegen (2). Um die Doppelbesteuerung von im Ausland erzielten Gewinnen - nämlich sowohl mit der ausländischen als auch mit der inländischen Gewinnsteuer - zu vermeiden, gewähren die USA einen "foreign tax credit", der im Ergebnis dazu führt, daß auch die ausländischen Gewinne unter bestimmten Voraussetzungen nur dem amerikanischen Steuersatz unterliegen (3). Somit ist durch den "foreign tax credit" keine bevorzugte Besteuerung der Gewinne aus Direktinvestitionen gegeben und deswegen auch keine Ursache für die hohen Kapitalexporte aus den USA zu sehen.

Dennoch behaupten die Befürworter des DISC-Gesetzes, daß die Gewinne aus ausländischen Investitionen im Vergleich zu denen aus dem Exportgeschäft steuerlich bevorzugt werden und daß deswegen der Kapitalexport gefördert würde. Begründet wird diese Behauptung mit dem Hinweis auf eine weitere in den USA praktizierte steuerliche Regelung im Zusammenhang mit ausländischen Investitionen. Denn neben der Anrechnung der im Ausland gezahlten Steuern gewähren die USA dem Anteilseigner einen "tax deferral" (4), der gewährleistet, daß "the United States tax is 'deferred' until the profits of the (foreign, H.F.) subsidiary are repatriated by being paid as dividends to the parent company" (5). Somit ist es einem ameri-

---

Taxation of Foreign Investment Income. Issues and Arguments, Cambridge (Mass.) 1969, S. 76 ff.

1) Da es hier nur darum geht, die für das DISC-Gesetz vorgebrachten Argumente kurz vorzustellen, braucht auch nicht darauf eingegangen zu werden, ob der Besteuerung die ihr zugeschriebene Wirkung zukommt oder ob sie eher eine "quantité négligeable" darstellt; vgl. dazu: MUSGRAVE, P.B.: United States Taxation of Foreign Investment Income, a.a.O., S. 76 ff; The President's New Economic Program, a.a.O., S. 1016.
2) Vgl.: MOLSBERGER, J.: Zahlungsbilanzwirkungen allgemeiner Unternehmensgewinnsteuern, Köln 1977, S. 256. Dieses Prinzip wird auch als "Wohnsitzlandprinzip" bezeichnet; vgl.: S. 118 dieser Arbeit.
3) Vgl.: S. 119 dieser Arbeit.
4) Vgl.: PATRICK, R.J.: U.S. Tax Policy and Foreign Investments - Legislative and Treaty Issues, in: Denver Journal of International Law and Policy, Bd. 5, 1975, S. 6.
5) MUSGRAVE, R.A./MUSGRAVE, P.B.: Public Finance in Theory and Practice, Tokyo u.a. 1973, S. 707 (Es wird hier bewußt nicht auf die schon zitierte Übersetzung von L. KULLMER Bezug genommen, da dort auf das deutsche Steuerrecht abgestellt wird).

kanischen Unternehmen möglich, die amerikanische Besteuerung ausländischer Gewinne durch permanente Wiederanlage im Ausland gänzlich zu umgehen (1), zumindest aber hinauszuzögern.

Nach Ansicht der Fürsprecher für das DISC-Gesetz besteht nun aber kein materieller Unterschied, ob die Gewinne infolge einer Direktinvestition oder aber infolge einer Exportaktivität erzielt wurden (2), da in beiden Fällen Gewinne aufgrund von unternehmerischen Aktivitäten im Ausland entstanden. Dennoch unterliegen die Gewinne aus dem Exportgeschäft - ohne DISC - unmittelbar der amerikanischen Körperschaftsteuer (3). Diese unterschiedliche Behandlung sei aber aus dem genannten Grund nicht zu vertreten und es müßte dafür Sorge getragen werden, daß diese Gewinne steuerlich gleich behandelt würden (4).

Sieht man sich den Charakter der DISC-Gesetzgebung an, so ist einleuchtend, daß hierin ein Versuch dieser steuerlichen Gleichbehandlung gesehen werden kann. Denn das DISC-Gesetz ermöglicht ja eben auch einen "tax deferral", der demzufolge dann für die Gewinne sowohl aus Direktinvestitionen als auch aus Exporten in Anspruch genommen werden kann. Ob diese Gewinne allerdings infolge des DISC-Gesetzes tatsächlich gleich behandelt werden, muß in der theoretischen Analyse geklärt werden.

Es sei aber hier schon erwähnt, daß die USA den Abbau der Ungleichbehandlung auch dadurch erreichen könnten, daß der "tax deferral" für die Gewinne aus Direktinvestitionen abgeschafft würde.

Im Zusammenhang mit dem in den USA praktizierten Welteinkommensprinzip wird von den Befürwortern des DISC-Gesetzes noch auf einen weiteren

---

1) Vgl. z.B.: CANTOR, A.: Tax Subsidies that Export Jobs, in: American Federationist, Bd. 79, 1972, S. 2.
2) Vgl.: BAGLEY, R.N.: A DISC in Your Future, a.a.O., S. 553; NOLAN, J.S.: The Impact of the Federal Tax Structure, a.a.O., S. 131.
3) Da die amerikanischen Unternehmen für die evtl. auch im Zusammenhang mit den Exporten entstandenen ausländischen Gewinnsteuern einen "foreign tax credit" in Anspruch nehmen können, besteht der einzige Unterschied in der steuerlichen Behandlung im "tax deferral"; vgl.: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 7; NOLAN, J.S.: U.S. Tax Policies on Export Promotion and Foreign Investments, Inflows and Outflows, in: 1973 Proceedings of the 66. Annual Conference on Taxation held under the Auspices of the National Tax Association - Tax Institute of America at Toronto, Columbia 1974, S. 29.
4) Vgl.: RENDELL, R.S.: Use of a Domestic International Sales Corporation to Reduce Federal Income Tax on Export Earnings, in: San Diego Law Review, Bd. 11, 1973, S. 139; NOLAN, J.S.: U.S. Tax Policies on Export Promotion, a.a.O., S. 29 ff; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 6 ff.

Aspekt hingewiesen. Denn nicht alle am internationalen Güter- und Kapitalverkehr beteiligten Staaten haben sich für dieses Prinzip entschieden. Vielmehr wird von einem Teil der Außenhandelspartner (1) das sog. "Territorialprinzip" angewendet, bei dem die Gewinne nur in dem Land zu versteuern sind, in dem sie entstehen (2). Die Folgen des Nebeneinanders der unterschiedlichen Prinzipien sollen an einem 3-Länder-Modell kurz erläutert werden:

Angenommen zwei Länder, A und B, exportieren beide in ein Land C, wobei A das Welteinkommens- und B das Territorialprinzip praktizieren. Wenn nun die exportierenden Unternehmen aus A und B jeweils eine Filiale in C errichten, die das Exportgeschäft abwickeln soll, unterliegen die Gewinne der A-Filiale aufgrund der Anwendung des Welteinkommensprinzips sowohl den Gewinnsteuern in C als auch - evtl. unter Berücksichtigung von "foreign tax credit" und "tax deferral" - denen in A. Die Gewinne der B-Filiale werden dagegen gemäß dem Territorialprinzip nur mit den Gewinnsteuern in C belastet. Durch dieses Nebeneinander von Welteinkommens- und Territorialprinzip ergibt sich ein Vorteil der Produzenten in B, der um so größer ist, je geringer die Steuerbelastung in C im Vergleich zu der in A ist (3).

Aufgrund dieser Überlegung schließen die Befürworter der DISC-Regelung auf einen Wettbewerbsnachteil der dem Welteinkommensprinzip unterliegenden amerikanischen Exporteure im Vergleich zu den Konkurrenten aus Ländern, die das Territorialprinzip anwenden (4). Ohne der theoretischen Behandlung dieser Besteuerungsprinzipien vorgreifen zu wollen (5), sind hier zwei Kritikpunkte zu nennen. Notwendige Voraussetzung für die Relevanz der unterschiedlichen Besteuerungsprinzipien ist die Errichtung einer Export-Filiale im Ausland. Wird dagegen das Exportgeschäft direkt mit dem ausländischen Kunden abgewickelt, treten keine grenzüberschreitenden

---

1) Explizit werden von den USA die Steuerpraktiken in Belgien, Frankreich und den Niederlanden angesprochen; vgl.: S. 161 ff dieser Arbeit.

2) Vgl.: MOLSBERGER, J.: Zahlungsbilanzwirkungen allgemeiner Unternehmensgewinnsteuern, a.a.O., S. 256. Dieses Prinzip wird auch als "Quellenlandprinzip" bezeichnet; vgl.: S. 118 dieser Arbeit.

3) In diesem Zusammenhang erhalten die Verrechnungspreisregeln und für die USA insbesondere die Subpart F-Bestimmungen eine besondere Bedeutung, auf die hier aber nur hingewiesen werden soll; vgl. dazu: NOLAN, J.S.: Export Tax Incentives, a.a.O., S. 573; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 10; DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices in Belgium, France, the Netherlands and the United States, in: European Taxation, Bd. 17, 1977, S. 166.

4) Vgl.: NOLAN, J.S.: Export Tax Incentives, a.a.O., S. 572; DERS.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 115; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 10.

5) Vgl.: S. 117 ff dieser Arbeit.

Faktoreinkommen auf, so daß die Unterscheidung zwischen Welteinkommens- und Territorialprinzip für diesen Fall jede Bedeutung verliert. Da nach einer Schätzung über 85 % der amerikanischen Exporte direkt an die ausländischen Kunden erfolgen (1), muß das vorgebrachte Argument schon aus diesem Grunde relativiert werden.

Darüber hinaus muß berücksichtigt werden, daß nur einige der Konkurrenzländer der USA das Territorialprinzip anwenden (2). Da aber ein mindestens ebenso großer Teil von Konkurrenten, darunter insbesondere die bedeutenden Exportnationen Japan und Bundesrepublik Deutschland, das Welteinkommensprinzip praktizieren (3), führt eine einseitig vorgenommene Exportförderung zu Wettbewerbsvorteilen der USA im Vergleich zu diesen Ländern.

b) Steuerliche Behandlung der Warenexporte

In diesem zweiten Aspekt im Rahmen der internationalen Wettbewerbsneutralität wird auf zwei Argumente zur Begründung des DISC-Gesetzes abgestellt. Zum einen geht es um das durch die GATT-Vereinbarungen international akzeptierte Verfahren des steuerlichen Grenzausgleichs. Zum anderen wird von Seiten der USA auf gezielte Exportförderungsmaßnahmen der Konkurrenzländer hingewiesen.

Nach den Bestimmungen des GATT wird die steuerliche Entlastung von Exporten und eine entsprechende Belastung von Importen nur für bestimmte Steuern gewährt. Denn beim Export von Gütern dürfen an der Grenze allein die im Zusammenhang mit diesen Gütern erhobenen i n d i r e k t e n Steuern, also z. B. die Mehrwertsteuer, erstattet werden, während die im Zusammenhang mit diesen Gütern erhobenen d i r e k t e n Steuern, also z. B. die Körperschaftsteuer, keinen solchen Ausgleich in Anspruch nehmen können (4). Für die Belastung von importierten Gütern gilt eine entsprechende Differenzierung.

Durch diese unterschiedliche Behandlung der direkten und indirekten Steuern werden aus amerikanischer Sicht die Exporte aus den USA benachteiligt, da die USA im Vergleich zu ihren Handelspartnern in ihrem Steueraufkommen einen wesentlich höheren Anteil an nicht-ausgleichsfähigen direkten Steuern und dementsprechend einen wesentlich geringeren Anteil an ausgleichsfähigen

1) Vgl.: Tax Proposals, Part 4, a.a.O., S. 1062.
2) Nach G.C. HUFBAUER (The Taxation of Export Profits, a.a.O., S. 46) handelt es sich hierbei um Australien, Belgien, Canada, Frankreich, Italien, Niederlande, Schweden und die Schweiz, wobei zwischen diesen Ländern noch graduelle Unterschiede festgestellt werden können.
3) Vgl.: HUFBAUER, G.C.: The Taxation of Export Profits, a.a.O., S. 46.
4) Daß im Vertragstext auf die Begriffe "direkte" und "indirekte" Steuern verzichtet und vielmehr mit "produktbezogenen" und "nichtproduktbezogenen" Steuern argumentiert wird, wird weiter unten (vgl.: S. 143 ff dieser Arbeit) noch erläutert.

indirekten Steuern haben (1). Als besonders gravierend werden diese Unterschiede im Vergleich zur Steuerstruktur der Länder der Europäischen Gemeinschaft gesehen, die durch die allgemeine Einführung des Mehrwertsteuersystems ihre Steuereinnahmen zu einem sehr großen Teil aus dieser ausgleichsfähigen indirekten Steuer beziehen (2).

Der kritische Punkt bei dieser Argumentation liegt - wie die theoretische Betrachtung noch zeigen wird (3) - in der Überwälzungsannahme, die hinter der unterschiedlichen Behandlung der direkten und indirekten Steuern steht. Denn nur unter der theoretischen Fiktion, daß die indirekten Steuern vollständig, die direkten Steuern dagegen überhaupt nicht preiswirksam sind, wären die Regelungen des GATT unter wettbewerbspolitischem Aspekt berechtigt.

Es wurde bewußt der Begriff der "theoretischen Fiktion" gewählt, da das tatsächliche Ausmaß der Überwälzung sowohl der indirekten als auch der direkten Steuern nur unzureichend ermittelt werden kann. Allerdings wird wohl mittlerweile allgemein akzeptiert, daß auch die direkten Steuern zumindest teilweise preiswirksam sein können (4).

Aus diesem Grunde ist nach Ansicht der USA die unterschiedliche Behandlung der Steuern je nach der jeweiligen Zuordnung zu einer Steuerart nicht länger aufrecht zu erhalten. Will man den Grenzausgleich für die indirekten Steuern aber nicht abschaffen, so müßte ein ähnliches Ausgleichsverfahren auch für die direkten Steuern eingeführt werden. Ob die DISC-Regelung allerdings als ein solches Verfahren angesehen werden kann, muß wiederum in der theoretischen Analyse geklärt werden.

Als letztes Argument zur Erreichung einer internationalen Wettbewerbsneutralität weisen die USA darauf hin, daß die meisten ihrer Handelspartner

---

1) Vgl. z.B.: NOLAN, J.S.: Export Tax Incentives, a.a.O., S.573; Tax Proposals, Part 4, a.a.O., S.1107; Panel Discussions before the Committee on Ways and Means House of Representatives, Ninety-Fourth Congress, First Session on the Subject of Tax Reform, Washington 1975, S.39; KRAUSS, M.B./GARRY, G.: How to Save the "Tokyo Round": Border Tax Adjustments for the Corporation Income Tax, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd.30, 1976, S.151.
2) Vgl.: LUX, F.W.: Die neuen amerikansichen Exportförderungsvorschriften, a.a.O., S.151; o.V.: E.E.C./U.S.A.: Taxes and Non-Tariff Barriers. A Trade War in the Making?, in: European Taxation, Bd.10, 1970, S.82. Hierauf sind auch die Klagen von zwei amerikansichen Unternehmen auf Erhebung von "countervailing duties" zurückzuführen, auf die noch eingegangen wird; vgl.: S.149f dieser Arbeit.
3) Vgl.: S.125 ff dieser Arbeit.
4) Vgl.: S.93 dieser Arbeit.

ihre Exporte durch gezielte, z.T. auch steuerliche Vergünstigungen fördern würden (1). Deshalb stelle die Einführung des DISC-Gesetzes keinen originären Eingriff der USA in die internationale Wettbewerbssituation dar. Vielmehr würde durch diese Regelung eine Annäherung an den Zustand der internationalen Wettbewerbsneutralität angestrebt, der durch eben diese Maßnahmen von Seiten der anderen Länder verlassen worden sei (2).

Das Problem bei dieser Argumentation liegt darin, daß hiermit ein sich gegenseitig aufschaukelnder Prozeß von Retorsionsmaßnahmen begründet werden kann. Denn durch die Einführung der DISC-Gesetzgebung können sich die Konkurrenten der USA nun ihrerseits wieder einem Wettbewerbsnachteil ausgesetzt fühlen und dementsprechend versuchen, ihre Förderungsinstrumente zu verstärken oder neue einzuführen (3).

4. Zusammenfassung

Die amerikanischen Forderungen nach einer gezielten Unterstützung der Exportindustrie mit Hilfe der DISC-Gesetzgebung lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Der konkrete Anlaß für die Verabschiedung des DISC-Gesetzes war der sich ständig verschlechternde Saldo der amerikanischen Handelsbilanz, dem mit Hilfe einer Steigerung des amerikanischen Exportwertes entgegengewirkt werden sollte. Gleichzeitig versprach man sich durch die Exportsteigerung einen positiven Effekt auf die amerikanische Beschäftigungssituation.

Bei der dritten großen Gruppe von Argumenten für das DISC-Gesetz wurde von der Frage ausgegangen, wieso es in den USA zu dieser Verschlechterung sowohl von Handelsbilanz als aber auch der gesamten Zahlungsbilanz kommen konnte. Als Gründe hierfür wurden insbesondere die Besteuerungs-

---

1) Vgl. z.B.: BANKS, Th.L.: GATT, Altered Economics and DISC, a.a.O., S.121; CANTOR, A.: Tax Subsidies that Export Jobs, a.a.O., S. 1; HORST, Th./PUGEL, Th.: The Impact of DISC, a.a.O., S. 74.
2) Beispielhaft sei hier auf besondere Abschreibungsmöglichkeiten in Japan, Steuerstundungen in Italien und besondere Verrechnungspreisregeln in den Niederlanden hingewiesen; vgl.: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 11 f; KINOSHITA, K.: The Use of Tax Incentives for Export by Developed Countries - The Japanese Case, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd.27, 1973, S.271 ff. Verstärkend kommt noch hinzu, daß diese Förderungen von einigen Handelspartnern sogar noch erweitert werden; vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 60, 82.
3) Siehe dazu auch die Contra-Argumentation bezüglich DISC: vgl.: S. 74 ff dieser Arbeit.

regeln sowohl im Zusammenhang mit grenzüberschreitenden Gewinnen als auch mit grenzüberschreitenden Handelsströmen angesehen, durch die die amerikanische Exportindustrie benachteiligt sei. Diese Nachteile sollten durch das DISC-Gesetz abgebaut werden, dem somit die Aufgabe zukam, für eine internationale steuerliche Wettbewerbsneutralität zu sorgen.

Da der Beschäftigungseffekt des DISC-Gesetzes - wie schon gesagt (1) - aber nur von nachgeordneter Bedeutung ist, wird in der theoretischen Analyse allein auf die beiden anderen Aspekte eingegangen. Es ist demnach zu untersuchen, wie die Handelsbilanz durch DISC beeinflußt wird und ob die internationale steuerliche Wettbewerbsneutralität mittels DISC zu erreichen ist.

B. Argumente *gegen* die DISC-Vergünstigungen

1. Unwirksamkeit der Maßnahme bei gleichzeitig hohen Steuerausfällen

Das erste und wohl auch gewichtigste Argument gegen die DISC-Vergünstigungen stellt auf die Ineffizienz dieser Exportsubventionierung ab, wobei einerseits die isolierte Wirkung von DISC angezweifelt und andererseits ein Vergleich mit anderen den Export beeinflussenden Maßnahmen vorgenommen wird. Unter dem ersten Teilaspekt wird argumentiert, daß die infolge der DISC-Gesetzgebung erwartete Exportsteigerung, die vom Treasury Department mit empirischen Schätzungen prognostiziert wurde (2), nicht eintreten würde. Vordergründig wird hierbei auf die mangelnde Isolierbarkeit des DISC-Effektes in den empirischen Schätzungen hingewiesen (3), die insbesondere durch die gleichzeitig vorhandene Abwertungstendenz des $ begründet

---

1) Vgl.: S. 56 dieser Arbeit.

2) Die ersten Schätzungen haben ergeben, daß durch das DISC-Gesetz eine Exportwertsteigerung von 1,5 bis 2,5 MRD $ pro Jahr zu erwarten sei; vgl. z.B.: McTEER Jr., R.D./HALEY, Sh.M.: Encouraging U.S. Exports, a.a.O., S. 5; NOLAN, J.S.: United States Taxation of Export Income, a.a.O., S. 784; Tax Proposals, Part 1, a.a.O., S. 16. Allerdings sind solche Schätzungen mit großen Problemen und deswegen großen Ungenauigkeiten verbunden (vgl.: The President's New Economic Program, a.a.O., S. 100 f; Panel Discussions before the Committee on Ways and Means, a.a.O., S. 13), so daß auf eine detailliertere Darstellung hier verzichtet wird.

3) Vgl. z.B.: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 56; MULLEN, J.E.: Export Promotion: Legal and Structural Limitations on a Broad United States Commitment, in: Law and Policy in International Business, Bd. 7, 1975, S. 83.

sei. Deswegen würde der dem DISC-Gesetz zugesprochene Effekt größer ausgewiesen, als er tatsächlich gegeben wäre. Allerdings ist hiermit ein generelles schätztechnisches Problem angesprochen, auf das hier nur hingewiesen werden soll.

Entscheidender erscheinen dagegen die Zweifel an den unterstellten theoretischen Zusammenhängen zu sein. Denn wie schon erwähnt wird die exportsteigernde Wirkung von DISC in erster Linie wie folgt begründet: Durch den Steueraufschub veranlaßt senken die Exporteure ihre Absatzpreise, so daß es bei hinreichend elastischer Exportnachfrage zu einer Erhöhung des Exportwertes kommt. Nun argumentieren die Kritiker des DISC-Gesetzes, daß sowohl die Preiseffekte als auch die Elastizitätswerte zu gering seien, als daß der Exportwert quantitativ bedeutsam gesteigert werden könne (1).

Darüber hinaus wird auf einen Mangel des Gesetzes hingewiesen, der die fehlende Export*steigerung* begründet. Denn nach der ursprünglichen Fassung des Gesetzes wurden *sämtliche* Exporte - also sowohl die laufenden als auch die neu hinzukommenden Exporte eines Unternehmens - steuerlich begünstigt, so daß Exporteure diese Maßnahme als Subvention der ohnehin getätigten Exporte in Anspruch nehmen konnten. Nach Ansicht vieler Kritiker begründete die DISC-Regelung insofern für die Exporteure "a *tax windfall* for doing what they are doing now, whether their exports increase, decrease or remain the same" (2).

Tendenziell abgeschwächt wird diese Argumentation jedoch durch die im Rahmen der Steuerreform von 1976 eingeführte "incremental rule", durch die die DISC-Vorteile im wesentlichen nur noch für den Zuwachs im Exportgeschäft genutzt werden können (3).

---

1) Vgl. z.B.: BRANNON, C.M.: The Revenue Act of 1971 - Do Tax Incentives Have New Life?, in: Boston College Industrial and Commercial Law Review, Bd. 14, 1973, S. 900; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 57 f; HOUSE COMMITTEE ON THE BUDGET: An Analysis of Domestic International Sales Corporations (DISC). Prepared by the Staff of the House Budget Committee for the Task Force on Tax Expenditures, Washington 1975, S. VII.
2) Tax Proposals, Part 2, a.a.O., S. 364 (Hervorhebung vom Verf.); so auch: McTEER Jr., R.D./HALEY, Sh.M.: Encouraging U.S. Exports, a.a.O., S. 6; PATRICK Jr., R.J.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 331.
3) Allerdings tritt hierbei das Problem auf, daß solche Firmen, die bisher entscheidend zum Zustandekommen des Exportwertes beigetragen haben, von der Vergünstigung ausgeschlossen werden; vgl.: McTEER Jr., R.D./ HALEY, Sh.M.: Encouraging U.S. Exports, a.a.O., S. 6; HAMMER, R.M.: DISC: An Overview, a.a.O., S. 75.

Neben diesen Zweifeln an der unmittelbaren Wirkung der DISC-Regelung werden auch längerfristige Aspekte genannt, die den gewünschten Effekt der Verbesserung der Handelsbilanz zumindest schmälern, wenn nicht sogar vollkommen abbauen können.

Denn mit dem Übergang zum System der flexiblen Wechselkurse gegenüber dem $, der mit dem Smithsonian-Agreement im Jahr 1971 eingeleitet und mit der Freigabe der Wechselkurse der bedeutendsten europäischen Handelspartner gegenüber dem $ im Jahr 1973 (1) einen vorläufigen Höhepunkt fand, verliert diese Exportförderungspolitik an Bedeutung (2). Infolge der DISC-bedingten Exportsteigerungen kommt es nämlich zu Devisenzuflüssen in die USA, die c.p. zu einer Aufwertung des $ führen, so daß zusätzliche Importe in die USA induziert werden. Somit wird der Exportsteigerungseffekt der DISC-Gesetzgebung infolge des Wechselkursmechanismus durch steigende Importe konterkariert (3).

Ohne hier die theoretischen Einzelheiten behandeln zu können (4), können bezüglich dieser Kritik einige Bedenken angemeldet werden. Denn um mit dieser Überlegung die Abschaffung von DISC fordern zu können, müßte sowohl etwas über die zeitliche Aufeinanderfolge (5) als auch über das quantitative Verhältnis von Primäreffekt der Exportsteigerung zum Sekundäreffekt der Importsteigerung gesagt werden. Denn nur wenn der Sekundäreffekt größer oder gleich dem Primäreffekt ist, stellt sich die angestrebte Verbesserung der Handelsbilanz nicht ein. Solche quantitativen Abwägungen sind aber außerordentlich schwierig, so daß auf deren Gegenüberstellung i.d.R. verzichtet wird.

---

1) Eine gute Übersicht über die zeitliche Entwicklung des Weltwährungssystems findet sich z.B. bei: BERG, H.: Internationale Wirtschaftspolitik, a.a.O., S. 104 f.
2) Vgl. z.B.: Tax Proposals, Part 3, a.a.O., S. 1058 f; HOUSE COMMITTEE ON THE BUDGET: An Analysis of Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 11 f; PATRICK, R.J.: U.S. Tax Policy, a.a.O., S. 136.
3) Vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 28 f; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 52 FN 2; o.V.: United States: President Carter's 1978 Tax Message, a.a.O., S. 57.
4) Vgl. dazu: ROSE, K.: Theorie der Außenwirtschaft, 7. Aufl., München 1978, S. 45 ff.
5) Je nachdem, in welchem zeitlichen Abstand der Sekundäreffekt auf den Primäreffekt folgt, kann es zumindest zu einer kurz- oder mittelfristigen Verbesserung der Handelsbilanz kommen; vgl.: COMMITTE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 29.

Außerdem wird von den Verteidigern des DISC-Gesetzes darauf verwiesen, daß die praktische Ausgestaltung des Wechselkurssystems von der theoretischen Vorstellung voll flexibler Wechselkurse noch weit entfernt ist (1). Darüber hinaus hätten andere Länder bei Freigabe ihrer Wechselkurse ebenfalls nicht auf exportfördernde Maßnahmen verzichtet (2), so daß wiederum Neutralitätsüberlegungen eine Beibehaltung des DISC-Gesetzes rechtfertigen würden.

Außer diesen Zweifeln an der isoliert betrachteten Wirkung von DISC wird gegen diese Exportförderung vorgebracht, daß sie im Vergleich zu alternativen Maßnahmen wenig effizient sei. Als erstes wird dabei darauf hingewiesen, daß sich durch den Übergang zu flexiblen Wechselkursen eine gezielte Exportförderung erübrige.

Denn die infolge des sich ändernden Weltwährungssystems auftretenden Abwertungen des $ haben nach Ansicht der Kritiker im Vergleich zum DISC-Gesetz einen wesentlich größeren Einfluß auf den Exportwert der USA gehabt (3). So kommen empirische Schätzungen zu dem Ergebnis, daß die zwischen 1971 und 1974 eingetretene Abwertung des $ einen Effekt in einer ungefähren Größenordnung des Zehnfachen des DISC-Effektes gehabt habe (4), so daß sich der Aufwand für diese spezielle Exportförderung nicht lohne.

Dieser wirkungsvollere Einsatz einer Abwertung kann im wesentlichen auf zwei Aspekte zurückgeführt werden. Denn erstens kommt eine Abwertung allen Exporteuren zugute und nicht nur denen, die die besondere Gesellschaftsform der DISC gegründet haben (5). Zweitens können durch eine Abwertung neben den Exporten auch die Importe beeinflußt werden (6), und zwar wird als normale Reaktion auf eine Abwertung die Verminderung des Importwertes erwartet, wodurch expansive Effekte auf die mit den Importen konkurrierenden Produzenten ausgehen. "Thus, the benefits (einer Abwer-

---

1) Vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 68 und 96.
2) Vgl.: ebenda, S. 4 und 95.
3) Vgl. z.B.: BRANNON, G.M.: The Revenue Act of 1971, a.a.O., S. 899 f; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 56.
4) Vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 27 ff; BRANNON, G.M.: The Revenue Act of 1971, a.a.O., S. 900.
5) Vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 276; HOUSE COMMITTEE ON THE BUDGET: An Analysis of Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 12.
6) Hingewiesen sei darauf, daß bei einer genaueren theoretischen Untersuchung entscheidend ist, in welcher Währung die Handelsbilanz geführt wird und welche Nachfrageelastizitäten angenommen werden können; vgl. dazu: ROSE, K.: Theorie der Außenwirtschaft, a.a.O., S. 45 ff.

tung, H. F.) accrue to all U.S. manufacturers whether exporting or producing for domestic consumption" (1).

Allerdings ist die positive Beeinflussung der Leistungsbilanz durch eine Abwertung nicht auf jeden Fall zu erwarten (2), da hierzu bestimmte Voraussetzungen bezüglich der Nachfrageelastizitäten im Außenhandel notwendig sind. Da der Meinungsstreit zwischen Elastizitätsoptimisten und -pessimisten bis heute nicht endgültig entschieden ist (3), kann eine generelle Aussage über die Wirkung einer Abwertung auf die Handelsbilanz eines Landes nicht gemacht werden. Außerdem werden einer Abwertung durch die steigenden Importpreise inflatorische Impulse zugeschrieben (4), so daß es aus nationalem Blickwinkel zu unerwünschten Nebeneffekten der Wechselkursänderung kommen kann. Also ist auch die Abwertung eine zwiespältige Maßnahme zur Außenhandelsbeeinflussung; jedenfalls ist sie der DISC-Regelung nicht generell überlegen.

Kritiker von DISC schlagen ferner vor, die für DISC aufgewendeten Kosten anderen gezielten Exportförderungsmaßnahmen zukommen zu lassen (5), deren Effekte genauer gesteuert und besser kontrolliert werden können. Bei dieser Überlegung tritt also ein neuer Gesichtspunkt in der Kritik auf, nämlich die gesamtwirtschaftliche Finanzierung der Exportförderung (6). Der Steueraufschub für einen bestimmten Teil der Körperschaftsteuer bedeutet für die Finanzverwaltung (kurzfristig) geringere Einnahmen, die durch sinkende Ausgaben und/oder steigende andere Einnahmen ausgeglichen werden müssen.

---

1) HOUSE COMMITTEE ON THE BUDGET: An Analysis of Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 12.
2) So werden sowohl die Wirkungen der Abwertung auf den Import (vgl. z.B.: MILDENSTEIN, E./ROSENBLUM, H.: Das Dollarproblem aus amerikanischer Sicht, in: Wirtschaftsdienst, 58. Jg., 1978, S. 256) als auch auf den Export (vgl. z.B.: o.V.: USA wollen ernsthafter Dollarkurs regulieren, in: Wirtschaftsstudium, 1978, S. 162) angezweifelt.
3) So auch: MILDENSTEIN, E./ROSENBLUM, H.: Das Dollarproblem, a.a.O., S. 256.
4) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 16; COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 69, 287.
5) Vgl.: GOLDY, D.L.: Export Expansion: Can the United States Improve Its Trade Balance?, in: United States International Economic Policy in an Interdependent World, a.a.O., S. 566; The President's New Economic Program, a.a.O., S. 102 f.
6) Auch bezüglich der einzelwirtschaftlichen Kosten, die durch eine DISC-Gründung entstehen, werden Kritikpunkte genannt, die die Gründung einer DISC unnötig erscheinen lassen; vgl.: ULLMAN, L.S.: The Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 384.

Auch diese Mindereinnahmen im Staatsbudget sind empirisch geschätzt worden. Die Kritiker kommen dann zu dem Ergebnis, daß es sich bei der DISC-Regelung um eine Maßnahme handelt, deren hoher Aufwand in keinem Verhältnis zur geringen Wirksamkeit stehe (1). Zusätzlich wird auch in diesem Zusammenhang auf die ursprünglich fehlende "incremental rule" hingewiesen (2), so daß die hohen Steuerausfälle sogar dann auftreten würden, wenn durch DISC überhaupt keine Exportsteigerung erzielt würde.

Allerdings gibt es auch hierbei Gegenargumente: Zum einen wird auf den Steueraufschub und damit auf den temporären Einnahmeausfall hingewiesen (3). Zum anderen wird den Kostenschätzungen zum DISC-Gesetz entgegengehalten, daß sie ausschließlich die unmittelbaren Steuerausfälle berücksichtigen würden. Die durch den steigenden Export und damit auch das wachsende Bruttosozialprodukt zusätzlich entstehenden Steuereinnahmen würden dagegen nicht in die Schätzungen einbezogen. Durch den induzierten Multiplikatorprozeß käme es nicht zu einem Steuerausfall, sondern vielmehr zu Steuermehreinnahmen infolge des DISC-Gesetzes (4). Daß zur Gültigkeit dieser Argumentation eine Reihe von Prämissen vorliegen müssen, ist aber schon festgestellt worden (5).

2. Bevorzugung von Groß-Unternehmen

Weiter wird gegen die DISC-Exportförderung vorgebracht, daß sie den exportierenden Unternehmen der USA in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße - als Kriterium hierfür wird i.d.R. die Höhe des Exportumsatzes angesehen - in unterschiedlichem Ausmaß zugute kommen würde. Im Vergleich zu Klein- oder Mittelbetrieben würden nämlich Groß-Unternehmen durch die DISC-Regelung wesentlich mehr begünstigt werden (6). Auch diese Kritik wird durch empirisches Zahlenmaterial untermauert (7), aus dessen Vielfalt hier repräsentativ eine Angabe vorgestellt wird. So

---

1) Vgl. z.B.: McTEER Jr., R.D./HALEY, Sh.M.: Encouraging U.S. Exports, a.a.O., S. 5; Tax Proposals, Part 2, a.a.O., S. 400 und 521.
2) Vgl.: Tax Proposals, Part 2, a.a.O., S. 400.
3) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 17; HOUSE COMMITTEE ON THE BUDGET: An Analysis of Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 8.
4) Vgl.: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 44 f; Tax Proposals, Part 2, a.a.O., S. 476 und 533 f.
5) Vgl.: S. 54 f dieser Arbeit.
6) Vgl. z.B.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 13 und 33; McTEER Jr., R.D./ HALEY, Sh.M.: Encouraging U.S. Exports, a.a.O., S. 6; WARD, D. M.: A Tax Analysis, a.a.O., S. 162 f und 167.
7) Vgl.: CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S. 249; WARD, D.M.: A Tax Analysis, a.a.O., S. 167.

kommt R. FEINSCHREIBER zu dem Ergebnis, daß im Jahr 1975 nahezu die Hälfte aller DISC-Umsätze durch 34 von insgesamt 4.674 DISCs abgewickelt wurden, die jeweils einen Export-Umsatz von mehr als 250 Mio. $ aufwiesen (1).

Es muß nun im folgenden überlegt werden, wieso eine solche Bevorzugung von Groß-Unternehmen behauptet werden kann, obwohl die DISC-Gesetzgebung u.a. wegen der geringen Anforderungen bezüglich des Gründungskapitals (2) geradezu für Klein-Unternehmen prädestiniert zu sein scheint. So wird auch der Anreiz für Klein- oder Mittelbetriebe, infolge des DISC-Gesetzes Exportaktivitäten zu entwickeln, als eine der wesentlichen Zielsetzungen dieses Gesetzes genannt (3).

Eine der Hauptursachen für die Bevorzugung von Groß-Unternehmen wird im Fehlen einer "incremental rule" in der ursprünglichen Gesetzgebung gesehen (4). Da demzufolge auch die Gewinne aus ohnehin getätigten Exporten den Steueraufschub genießen konnten, ist es einleuchtend, daß der Vorteil bei den Unternehmen besonders groß war, die den größten Teil des Exportes aus den USA abwickelten, was eben insbesondere durch die Groß-Unternehmen geschah (5). Allerdings ist m.E. diese Kritik nicht stichhaltig, da durch sie nur deutlich wird, daß der DISC-Vorteil für ein Unternehmen um so größer wird, je mehr es exportiert, was mit der Intention des ursprünglichen Gesetzestextes voll kompatibel ist.

Eine ungerechtfertigte Bevorzugung von Unternehmen einer bestimmten Größenklasse wäre dann gegeben, wenn ein Groß-Unternehmen unabhängig von der Höhe der Exporte einen größeren DISC-Vorteil im Vergleich zu einem Klein- oder Mittelbetrieb in Anspruch nehmen kann. Eine solche Situation wird durch die Bestimmungen bezüglich der innerbetrieblichen Verrechnungspreise als realisiert angesehen (6). Denn ein Groß-Unternehmen verfügt i.d.R. über einen höheren Integrationsgrad als ein kleineres Unternehmen, so daß auch Gewinne, die Teilen oder Zwischenprodukten des exportierten Endproduktes zugeschrieben werden, auf die DISC übertragen werden können. Ein kleines, wenig integriertes Unternehmen kann seiner DISC dagegen "only

---

1) Vgl.: FEINSCHREIBER, R.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S.12.
2) Vgl.: S.18 dieser Arbeit.
3) Vgl.: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S.17; HAMMER, R.M.: Two Cheers for DISC, a.a.O., S.18.
4) Vgl.: Tax Proposals, Part 2, a.a.O., S.507.
5) Vgl.: McTEER Jr., R.D./HALEY, Sh.M.: Encouraging U.S. Exports, a.a.O., S.6; COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S.10 und 312.
6) Vgl. z.B.: CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S.248; Tax Proposals, Part 2, a.a.O., S.679.

the small amount of profits attributable to its single stage of operation" (1) transferieren. Somit hat ein Groß-Unternehmen die Möglichkeit, unabhängig von der Höhe der Exporte einen höheren Gewinn für die DISC auszuweisen.

Weiterhin wird eine Benachteiligung der Klein- und Mittelbetriebe aus der Tatsache geschlossen, daß die DISC-Gesetzgebung eines der kompliziertesten amerikanischen Steuergesetze darstellt. Da kleinere Unternehmen im allgemeinen weniger Erfahrungen mit Steuergesetzen und keinen so leichten Zugang zu entsprechenden Steuerberatungen wie Groß-Unternehmen haben, sei es für die kleineren Betriebe - so wird argumentiert (2) - wesentlich schwieriger, den Steuervorteil in Anspruch zu nehmen.

Eine Weiterführung dieses Arguments stellt darauf ab, daß bei der Gründung einer DISC Verwaltungskosten entstehen (3), die insbesondere für Klein-Unternehmen im Vergleich zu den erzielbaren Vergünstigungen zu hoch seien, als daß sich der Aufwand der Gründung einer DISC lohne (4). Verstärkend kommt noch der Zeitaspekt hinzu, da die Verwaltungskosten i. d. R. direkt entstehen und dementsprechend unmittelbar zu Liquiditätsabflüssen führen, während die DISC-Vergünstigungen erst nach Abschluß des steuerpflichtigen Jahres zum Tragen kommen.

Somit scheint aus den drei zuletzt genannten Gründen (Verrechnungspreisregeln, Kompliziertheit des Gesetzes und Gründungskosten) tatsächlich ein größerer Vorteil der DISC-Gesetzgebung für Groß-Unternehmen im Vergleich zu Klein- und Mittelbetrieben zu folgen.

Allerdings können auch bezüglich dieser Argumentation kritische Einwände gemacht werden. So ist festgestellt worden (5), daß die DISC-Gesetzgebung

---

1) The President's New Economic Program, a.a.O., S. 95.
2) Vgl. z.B.: RENDELL, R.S.: Use of a Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 178; ROTHKOPF, A.J.: DISC, a.a.O., S. 130; Tax Proposals, Part 4, a.a.O., S. 1237 und 1247.
3) Auch bezüglich dieser Kosten existieren Schätzungen, die allerdings zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen kommen: Vgl.: ULLMAN, L.S.: The Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 384; COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 28.
4) Vgl.: o.V.: Note: Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 410 FN 8; CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S. 248; RICHMAN, F.A.: Proposed DISC Regs, a.a.O., S. 229 FN 1.
5) Vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 36 und 112; SEGHERS, P.D.: "D-I-S-C", a.a.O., S. 41; SPANG, K.M.: Government Small Business Export Promotion Programs, in: Journal of American Chamber of Commerce in Japan, Bd. 9, 1972, S. 22; CRAMER, G.B.: The DISC Corporation, a.a.O., S. 61.

insbesondere auch für amerikanische Klein- und Mittelbetriebe von Bedeutung ist. Das ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, daß es ein erklärtes Ziel der Gesetzgebung war und ist, gerade den kleineren Unternehmen die Möglichkeit des Exportes zu eröffnen. Um dieses Ziel zu erreichen, war die Administration auch bereit, entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. So sind in dieser Beziehung im Rahmen der ursprünglichen Gesetzgebung sowohl die schon erwähnten geringen Gründungskapitalanforderungen als auch die übrigen geringen Verwaltungsanforderungen (kein eigenes Personal, nur eigenes Bankkonto) zu nennen, die gerade im Hinblick auf kleinere Unternehmen in das Gesetz aufgenommen wurden (1).

Außerdem wurde auch im Rahmen der Steuerreform von 1976 diesem Aspekt besondere Beachtung geschenkt. Denn die neu eingeführte "incremental rule" gilt eben erst ab einer bestimmten Größenordnung einer DISC (2), so daß hierdurch die angestrebte Förderung von kleineren Unternehmen besonders deutlich wird.

Zusätzlich wird darauf hingewiesen, daß die DISC-Gesetzgebung für Groß-Unternehmen gar keine besonderen Steuervorteile beinhalte. Denn zum einen würde durch die Bestimmungen über die "fugitive capital limitation" (3) der DISC-Vorteil gerade für multinationale Groß-Unternehmen, die aber auch einen wesentlichen Teil des amerikanischen Exportes durchführen, stark eingeschränkt. Diese hätten nämlich gleichzeitig neben den Exporten auch hohe Auslandsinvestitionen, die bei einer Berechnung des möglichen Steueraufschubs abgezogen werden müssen (4). Außerdem könnten diese Gesellschaften im Zusammenhang mit diesen Investitionen ohnehin die Vorteile von "foreign tax credit" und "tax deferral" (5) in Anspruch nehmen, so daß sie nicht in so starkem Maße wie kleinere Unternehmen an dem Steueraufschub durch das DISC-Gesetz interessiert seien (6).

Im Rahmen dieser Kritik am DISC-Verfahren stehen sich also die Meinungen konträr gegenüber. Einerseits wird behauptet, durch DISC würden besonders die Groß-Unternehmen profitieren, wodurch es zu Wettbewerbsverzerrungen zugunsten der "Großen" kommen würde. Andererseits wird der besondere DISC-Vorteil gerade den Klein- oder Mittelbetrieben zugesprochen, so daß hierdurch eine Angleichung der Wettbewerbspositionen von "Großen" und "Kleinen" erreicht würde (7). Welche Gruppe tatsächlich stärker begünstigt

---

1) Vgl.: Tax Proposals, Part 4, a.a.O., S. 1240.
2) Vgl.: S. 49 dieser Arbeit. Auf die oben schon genannte Kritik sei hier nur noch einmal hingewiesen.
3) Vgl.: S. 33 dieser Arbeit.
4) Vgl.: CRAMER, G.B.: The DISC Corporation, a.a.O., S. 61.
5) Vgl.: S. 57 f dieser Arbeit.
6) Vgl.: McTEER Jr., R.D./HALEY, Sh.M.: Encouraging U.S. Exports, a.a.O., S. 6.
7) So auch: CARHART, T.M.: DISC, a.a.O., S. 342.

wird, ist eine Tatfrage. Auch wenn es also ein erklärtes Ziel der Gesetzgebung war, Exportanreize gerade für Klein- oder Mittelbetriebe zu geben, hängt es letztendlich von einzelwirtschaftlichen unternehmerischen Entscheidungen ab, inwieweit dieses Ziel erreicht wird.

3. Vereinbarkeit mit internationalen Abkommen

Weiterhin wird gegen das DISC-Gesetz vorgebracht, daß es gegen internationale Abkommen verstoße, wobei das Hauptaugenmerk auf der Vereinbarkeit mit dem GATT liegt (1). Da noch sehr ausführlich auf die Beurteilung der DISC-Regel im Rahmen des GATT eingegangen wird (2), werden hier nur kurz die relevanten Argumente genannt.

Von Seiten der Gegner der DISC-Gesetzgebung - insbesondere den europäischen und kanadischen Handelspartnern - wird dieser steuerlichen Exportförderung vorgeworfen, sie stelle einen Verstoß gegen Art. XVI:4 GATT dar (3). Dieser Artikel verbietet *Exportsubventionen*, die zu einem Exportpreis führen, der geringer als der Binnenmarktpreis dieses Gutes ist (4). Nun stellt sich allerdings das Problem, daß im Wortlaut des GATT der zentrale Betriff der "export subsidy" an keiner Stelle definiert oder näher erläutert wird (5). Erst eine nachträgliche Interpretation des Vertragstextes nennt eine Liste von acht Maßnahmen, die als Exportsubventionen im Sinne des Art. XVI:4 GATT anzusehen sind (6). Aus dem Katalog dieser Maßnahmen werden entweder die Befreiung oder die Rückerstattung von direkten Steuern herausgegriffen, um den Verstoß von DISC gegen die GATT-Vereinbarungen zu dokumentieren (7)..

Denn obwohl das DISC-Gesetz de jure nur einen *Steueraufschub* für einen bestimmten Teil der Körperschaftsteuer gewährt, handelt es sich nach An-

---

1) Eine Darstellung der Beurteilung von Exportförderungsmaßnahmen in anderen internationalen Verträgen (z. B.: Havanna-Charta, OECD- und EWG-Vertrag) findet sich bei: LEFÈVRE, D.: Staatliche Ausfuhrförderung und das Verbot wettbewerbsverfälschender Beihilfen im EWG-Vertrag, Baden-Baden 1977, S. 45 ff und 90 ff.
2) Vgl.: S. 151 ff dieser Arbeit.
3) Vgl.: ANNINGER, Th. W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 407; DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S. 165 f.
4) Vgl.: ANNINGER, Th. W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 400.
5) Vgl.: ebenda, S. 405; EVANS, J. W.: GATT Rules Concerning Export Aids, in: United States International Economic Policy in an Interdependent World, a.a.O., S. 604; JACKSON, J. H.: World Trade and the Law of GATT, Indianapolis u.a. 1969, S. 382.
6) Vgl.: JACKSON, J. H.: World Trade, a.a.O., S. 384 f.
7) Vgl.: ANNINGER, Th. W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 403.

sicht der Kritiker de facto um eine Steuerbefreiung bzw. -erstattung (1). Aufgrund des Liquiditätseffektes des Steueraufschubs, der für den Steuerzahler praktisch ein zinsloses Darlehen beinhaltet (2), und aufgrund des Fehlens einer zeitlichen Begrenzung des Aufschubs (3) kann die irgendwann anfallende Steuerzahlung durch den gewährten Aufschub finanziert werden. So hat z.B. St.S. SURREY mehrfach und stark pointiert deutlich gemacht, daß "the present value of 15 years deferral ... is just about worth the amount of the tax itself, which makes deferral the equivalent of exemption" (4). Folgt man dieser Auffassung, so ist unmittelbar einsichtig, daß die DISC-Regelung tatsächlich im Widerspruch zum GATT-Vertrag steht.

Allerdings wird von Seiten der USA diese Argumentation als nicht überzeugend abgelehnt. Zum einen wird hierbei (mehr formal) darauf hingewiesen, daß DISC tatsächlich nur einen Steueraufschub darstelle, da die Steuern spätestens bei der Ausschüttung der Gewinne an die Aktionäre oder bei Beendigung des DISC-Status anfallen würden (5). Dementsprechend würde DISC nicht zu den in der interpretierenden Liste genannten und damit verbotenen Maßnahmen der Exportsubventionierung gehören (6).

Darüber hinaus wird in diesem Zusammenhang ein schon genanntes Argument bemüht. Denn auch wenn DISC tatsächlich eine Steuerbefreiung darstelle, könne es nicht mit der Begründung der Unvereinbarkeit mit dem GATT abgeschafft werden. Andere Länder würden nämlich in ähnlicher Weise - also auch unter Umgehung der GATT-Bestimmungen - ihre Ex-

---

1) Vgl.: CRAMER, G.B.: The DISC Corporation, a.a.O., S.61; CARHART, T.M.: DISC, a.a.O., S.342.
2) Vgl.: Panel Discussions before the Committee on Ways and Means, a.a.O., S.32; CRAMER, G.B.: The DISC Corporation, a.a.O., S.61.
3) Vgl.: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S.404; CARHART, T.M.: DISC, a.a.O., S.342; DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S.165.
4) SURREY, St.S.: DISC: A Billion-Dollar Tax Loophole Hidden in New Economic Policy, in: Washington Post, 19.9.1971, wiederabgedruckt in: Tax Proposals, Part 2, a.a.O., S.399. Eine allgemeinere Beurteilung des Steueraufschubs wird von ihm vorgenommen in: DERS.: Pathways to Tax Reform. The Concept of Tax Expenditures, Cambridge (Mass.) 1973, S.108 ff.
5) Vgl.: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S.393; CARHART, T.M.: DISC, a.a.O., S.342; FRISCIA, A.B.: The DISC Export Tax Incentive, in: International Finance. A Chase Manhattan Bi-weekly Service for Corporate Customers and Correspondent Banks, 31.1.1972, S.8.
6) Vgl.: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S.403; DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S.166.

porte subventionieren. Insofern stelle DISC nur eine Maßnahme dar, die die amerikanischen Exporteure in eine vergleichbare Position mit ihren ausländischen Konkurrenten bringe (1). Allerdings wurde schon auf die Problematik dieser Argumentation hingewiesen (2).

4. Gefahr von Retorsionsmaßnahmen

Das letzte Argument contra DISC ist eine Weiterführung der gerade beschriebenen Rechtfertigung der Beibehaltung des DISC-Gesetzes. Denn wenn die USA gegen die Abschaffung dieser Exportförderung vorbringen, durch sie würden nur die Exportsubventionen der anderen Länder ausgeglichen, so erscheint es aus der Sicht der anderen Länder nur logisch zu sein, daß sie aufgrund des DISC-Gesetzes Retorsionsmaßnahmen zum Ausgleich dieser Exportförderung ergreifen. So behielt sich die Kommission der Europäischen Gemeinschaften im Zusammenhang mit der DISC-Regelung das Recht vor, Maßnahmen zu ergreifen, die die berechtigten Interessen der europäischen Exporteure sichern sollten (3).

Als konkrete Gegenmaßnahmen zu DISC werden in der Literatur Importhemmungen, Erhebung besonderer Steuern und höhere Exportsubventionen genannt (4). Hierbei verdient ein Teilbereich der Importhemmnisse eine besondere Beachtung. Denn unter der Prämisse, daß DISC tatsächlich eine Exportsubvention im Sinne des GATT-Vertrages darstellt, erlaubt Art. VI GATT den benachteiligten Ländern unter bestimmten Voraussetzungen die Erhebung von "countervailing duties", die im Normalfall eine Verringerung des Importwertes des entsprechenden Landes verursachen würden. Somit wäre also eine gewisse Art von Retorsionsmaßnahmen nicht nur verständlich, sondern unter bestimmten Bedingungen sogar vertraglich abgesichert.

Diese Möglichkeit von Retorsionsmaßnahmen als Folge der DISC-Gesetzgebung erhält für die USA in dreierlei Hinsicht Bedeutung. Zum ersten ist weder der genaue Exportsteigerungseffekt durch DISC, noch der tatsächliche Importhemmungs- bzw. Exportförderungseffekt von evtl. ergriffenen Retorsionsmaßnahmen quantitativ zu erfassen, so daß es denkbar ist, daß der ursprüngliche DISC-Effekt - soweit er überhaupt eintritt - durch den Effekt der Retorsionsmaßnahmen überkompensiert wird. Somit würde es zu einer

---

1) Vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 114 ff und 298 f; CARHART, T.M.: DISC, a.a.O., S. 342.
2) Vgl.: S. 62 dieser Arbeit.
3) Vgl.: o.V.: Common Market Slips in Protest of DISC Plan, in: Iron Age, 21.10.1971, S. 27; ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 420 FN 132.
4) Vgl.: NAYLOR, E.S./HANSON, R.A.: Some Observations, a.a.O., S. 784.

Netto-Verschlechterung der Handelsbilanzsituation der USA kommen (1). Es handelt sich hierbei wiederum um eine kritische Betrachtung der Handelsbilanzwirksamkeit von DISC, wobei an dieser Stelle die durch DISC induzierten Reaktionen anderer Länder als Ursache der mangelnden Wirkung vorgebracht werden.

Zweitens könnten sich die USA infolge der ergriffenen Retorsionsmaßnahmen veranlaßt sehen, ihrerseits nun noch stärkere Anstrengungen zur Exportförderung vorzunehmen (z. B.: DISC-Vorteil für 100 % der Exportgewinne). Es könnte also zu einem nicht endenden Prozeß von sich gegenseitig aufschaukelnden Retorsionsmaßnahmen kommen (2), der im Extremfall zu einem Handelskrieg und damit evtl. zum Erliegen des Welthandels führen könnte. Hierdurch würden sämtliche Ergebnisse, die in den letzten Jahren im Rahmen der GATT-Zollrunden erreicht wurden (3), vollkommen bedeutungslos, und der erreichte Grad des Freihandels ginge evtl. wegen einer Maßnahme der USA verloren, deren exportsteigernder Effekt zumindest nicht unumstritten ist.

Verstärkend wird dann zum dritten darauf hingewiesen, daß diese (gedankliche) Entwicklung vom Freihandel weg durch die USA initiiert worden wäre, die eine der größten und bedeutendsten Handelsnationen der Welt darstellen. Eine solche Rolle des "Vorreiters" in steuerprotektionistischen Maßnahmen dürfe diese Großmacht in den internationalen Handelsbeziehungen nicht übernehmen (4).

5. Zusammenfassung

Auch die Argumente gegen die steuerliche Exportförderung im Rahmen des DISC-Gesetzes sollen thesenartig zusammengefaßt werden. Die Zweifel an der erhofften Wirkung auf die Handelsbilanz der USA und die gleichzeitig hohen Steuerausfälle infolge des Gesetzes stellen die Hauptargumente gegen DISC dar. Denn kommt es durch die DISC-Regelung nicht zu der erwarteten

---

1) Vgl.: ANNINGER, Th. W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 420; EVANS, J. W.: GATT Rules Concerning Export Aids, a.a.O., S. 610; Tax Proposals, Part 3, a.a.O., S. 1063.
2) Eine entsprechende Möglichkeit im Zusammenhang mit "border tax adjustments" stellt J. H. JACKSON (World Trade, a.a.O., S. 302) dar.
3) Vgl. dazu z. B.: LIEBICH, F.K.: Das GATT als Zentrum der internationalen Handelspolitik. Schriftenreihe Europäische Wirtschaft, Bd. 46, Baden-Baden 1971, S. 41 ff und 161 ff; BERG, H.: Internationale Wirtschaftspolitik, a.a.O., S. 67 ff. Eine Übersicht über die Ergebnisse der im Jahre 1979 ausgelaufenen "Tokio-Runde" findet sich bei: VON DEWITZ, W.: Die multilateralen GATT-Verhandlungen, in: Wirtschaftsdienst, 59. Jg., 1979, S. 346 ff.
4) Vgl.: Tax Proposals, Part 3, a.a.O., S. 1063.

Steigerung des Handelsbilanzsaldos, so fließen dem amerikanischen Fiskus nur geringere Einnahmen zu, ohne daß dadurch irgendein positiver Effekt für die amerikanische Wirtschaft entsteht.

Aber nicht nur auf das Fehlen eines positiven Effektes weisen die DISC-Kritiker hin. Vielmehr sehen sie durch das DISC-Gesetz darüber hinaus bestimmte negative Effekte für die amerikanische Volkswirtschaft begründet, die nicht nur die nationale Wettbewerbssituation (Bevorzugung von Groß-Unternehmen), sondern auch die internationalen Handelsbeziehungen der USA (Verstoß gegen GATT; Ursache für Retorsionsmaßnahmen) betreffen. Aus diesen Gründen sei eine schnellst mögliche Abschaffung des DISC-Gesetzes geboten.

Zweiter Teil

ÖKONOMISCHE WIRKUNGEN DER VARIATION EINER DIREKTEN STEUER, DARGESTELLT AM BEISPIEL DER DISC-GESETZGEBUNG

Die Beschreibung der DISC-Gesetzgebung hat deutlich gemacht, daß unter Beachtung der erforderlichen Prämissen durch die Inanspruchnahme dieser Steuervergünstigung der effektive Körperschaftsteuersatz (1) für eine amerikanische Exportgesellschaft von 48 % auf eine Größe zwischen 24 % und 36 % reduziert werden kann. In der Diskussion um DISC sind dann im wesentlichen zwei Aspekte erörtert worden: Einmal geht es um die Frage, ob das DISC-Gesetz die angestrebte Verbesserung der Handelsbilanz gewährleisten kann. Zum anderen wird diskutiert, wie DISC unter dem Aspekt der internationalen steuerlichen Wettbewerbsneutralität zu beurteilen ist, insbesondere ob es einen Beitrag zur Erreichung einer "wettbewerbsneutralen" Besteuerung leisten kann.

Um der ersten Frage nachgehen zu können, muß die DISC-Regelung zunächst in die üblichen Begriffsdefinitionen der Finanzwissenschaft eingeordnet werden, wobei insbesondere auf die Klassifikation von Steuern einzugehen ist.

In sämtlichen finanzwissenschaftlichen Lehrbüchern (2) werden solche Klassifizierungsvorschläge vorgestellt, von denen der bekannteste wohl die Unterscheidung in direkte und indirekte Steuern ist. Allerdings ist gerade diese Abgrenzung äußerst umstritten, da es kein allgemein gültiges Unterscheidungskriterium gibt und deswegen unterschiedliche Begriffsinhalte mit gleichen Begriffen bezeichnet werden (3). Dennoch wird in internationalen Verträgen gerade auf diese Klassifizierung Bezug genommen, wobei (implizit) von der Vorstellung ausgegangen wird, daß die direkten Steuern überhaupt nicht und die indirekten Steuern dagegen vollkommen überwälzt werden.

---

1) Auf die begriffliche Abgrenzung des effektiven Steuersatzes sei hier noch einmal hingewiesen; vgl. S. 44 dieser Arbeit.

2) Beispielhaft sei hier hingewiesen auf: HEDTKAMP, G.: Lehrbuch der Finanzwissenschaft, 2. Aufl., Neuwied 1977, S. 289 ff; WITTMANN, W.: Einführung in die Finanzwissenschaft, II. Teil: Die öffentlichen Einnahmen, 2. Aufl., Stuttgart 1975, S. 25 ff; PEFFEKOVEN, R.: Einführung in die Grundbegriffe der Finanzwissenschaft, Darmstadt 1976, S. 56 ff.

3) Ein Überblick findet sich z. B. bei: NEUMARK, F.: Steuern, I: Grundlagen, in: ALBERS, W. u. a. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW), Bd. 7, Stuttgart u. a., 1977, S. 298 f.

Wie die folgenden Betrachtungen noch zeigen werden (1), ist aber die Vorstellung, bestimmte Steuern seien vollkommen überwälzbar, andere dagegen überhaupt nicht, die Ursache für die Meinungsverschiedenheiten, die bei der Beurteilung von steuerlichen Grenzausgleichsmaßnahmen auftreten. Deswegen wird hier die Abgrenzung so vorgenommen (2), daß als indirekte Steuern solche betrachtet werden, die bei der Produktion oder dem Verbrauch von Gütern und Dienstleistungen erhoben werden (produktbezogene Steuern). Als direkte Steuern werden dagegen diejenigen bezeichnet, die auf die Produktionsfaktoren erhoben werden (nichtproduktbezogene Steuern).

Wer letztendlich durch die Steuer belastet wird, spielt bei dieser Unterscheidung also keine Rolle. Als typische Beispiele für die indirekten Steuern dienen die Mehrwertsteuer und spezielle Verbrauchsteuern (z.B.: Bier- und Tabaksteuer). Einkommen- und Körperschaftsteuer sind Beispiele für die direkten Steuern.

Die Regelungen der DISC-Exportförderung stellen demnach eine temporäre Reduzierung der Zahlung einer direkten Steuer dar. Diese Maßnahme kann beurteilt werden, wenn geklärt ist, wie ein Unternehmer auf diese Senkung der Körperschaftsteuerzahlung reagieren kann. Generell stellt sich die Frage, ob er bereit ist, diesen Steuervorteil über eine Preissenkung an die Nachfrager weiterzugeben, oder ob er den Steuervorteil als Erhöhung seines Nettogewinns (= Bruttogewinn minus Steuern) ansieht. Der Ausgangspunkt der folgenden Analyse muß deswegen die Frage der Überwälzbarkeit und damit ein Teilaspekt der Inzidenztheorie zur Körperschaftsteuer sein.

---

1) Vgl. insbesondere S. 125 ff dieser Arbeit.

2) So auch z.B.: FLOYD, R.H.: Some Long-Run Implications of Border Tax Adjustments of Factor Taxes, in: Quarterly Journal of Economics, Bd. 91, 1977, S. 555 FN 2 a.

I. INZIDENZ DER KÖRPERSCHAFTSTEUER

A. Theoretische Probleme bei der Ermittlung der Inzidenz

In Anlehnung an R. A. MUSGRAVE kann unter dem Begriff der Inzidenz einer staatlichen Maßnahme allgemein "die Änderung der Verteilung des für den privaten Verbrauch zur Verfügung stehenden Einkommens" (1) verstanden werden. Spezifiziert man den Inzidenzbegriff auf die Steuerpolitik, so geht es um das Problem, was als Kriterium der Einkommensverteilung anzusehen ist und wie sich - gemessen an diesem Kriterium - die Einkommensverteilung durch eine Änderung der Steuergesetze, z. B. des Steuertarifs, verändert. Wird die Spezifizierung noch weiter vorgenommen, indem auf die spezielle Form der Körperschaftsteuer abgestellt wird, so muß hier die Frage beantwortet werden, wie durch eine Änderung des Körperschaftsteuertarifs die Einkommensverteilung beeinflußt wird.

Eine Aussage über den Einfluß auf die Verteilungssituation kann gemacht werden, wenn geklärt ist, "wer eine bestimmte Steuer (hier: die Köperschaftsteuer, H. F.) definitiv aus seinem Einkommen zu bestreiten hat" (2). Es geht also, wie D. SCHNEIDER (3) treffend formuliert hat, nicht alleine darum, die persönliche Steuer*zahlung* zu ermitteln. Vielmehr muß als entscheidende Determinante darüber hinaus die marktbestimmte Steuer*last* festgestellt werden, wenn man die tatsächliche Belastung eines Wirtschaftssubjektes durch eine Steuer bestimmen will.

Durch diese Unterscheidung zwischen Steuer*zahl*last und Steuer*trag*last (4) erhält eine weitere begriffliche Differenzierung Bedeutung. Der Inzidenzbegriff kann unterteilt werden in die "effektive" und in die "formale" Inzidenz. Bei der Behandlung der *effektiven Inzidenz* wird danach gefragt, "wer *nach allen* durch die Besteuerung *ausgelösten*

---

1) MUSGRAVE, R. A.: Finanztheorie, übersetzt von KULLMER, L. unter Mitarbeit von FECHER, H., Tübingen 1966, S. 154.

2) BOMBACH, G.: Das Problem der optimalen internationalen Arbeitsteilung bei unterschiedlicher Struktur der Steuersysteme (Bestimmungslandprinzip versus Ursprungslandprinzip), mit einem Anhang von RIESE, H., Schriftenreihe der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie zur Wirtschafts- und Industriepolitik, Heft 4, Düsseldorf 1962, S. 15.

3) Vgl.: SCHNEIDER, D.: Körperschaftsteuer, in: NEUMARK, F. (Hrsg.): Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. 2, 3. Aufl., Tübingen 1979, S. 540.

4) Vgl. auch: SCHNEIDER, H./NACHTKAMP, H. H.: Steuern, V: Wirkungslehre, in: ALBERS, W. u. a. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW), Bd. 7, Stuttgart u. a., 1977, S. 356.

Wirkungen auf die Einkommenssituation letztlich getroffen wird" (1). Also stehen bei diesem Konzept nicht nur die Reaktionen der Beteiligten, sondern auch die sich daraus entwickelnden Folgewirkungen zur Diskussion.

Allerdings ist die Ermittlung dieser effektiven Inzidenz wegen der Vielfalt der zu beachtenden Einflüsse äußerst schwierig, so daß hier auf eine Form der formalen Inzidenz abgestellt wird (2), die mit H. ZIMMERMANN/ K.-D. HENKE als "Verteilung gemäß Überwälzungshypothesen" (3) bezeichnet werden kann. Hierbei wird dann ausschließlich auf die unmittelbaren Reaktionen der Beteiligten eingegangen, die sich in der Überwälzung bzw. Nichtüberwälzung der jeweiligen Steuer ausdrücken.

Da die Betrachtung auf die Körperschaftsteuer beschränkt ist, muß also untersucht werden, wie die Unternehmer auf eine Änderung der Körperschaftsteuerzahlung reagieren können. Von der Konzeption her ist die Körperschaftsteuer eine Steuer auf den Gewinn eines Unternehmens, müßte demnach folgerichtig aus diesem getragen werden. Somit müßte eine Erhöhung der Körperschaftsteuer zu einer Reduzierung des Nettogewinns führen.

Nun stellt sich aber die Frage, ob die Unternehmen infolge einer Steuererhöhung nicht versuchen werden, ihre Bruttogewinne zu erhöhen, um dadurch ihren Nettogewinn (zumindest tendenziell) konstant zu halten. Die Erhöhung des Bruttogewinns gelingt ihnen dann, wenn sie die Steuererhöhung über Preissteigerungen (bei entsprechendem Verlauf der Nachfragekurve) und/ oder Kostensenkungen (bei entsprechendem Verlauf der Kostenkurve) an die übrigen Teilnehmer am Marktprozeß weitergeben können. Das Problem der Steuerüberwälzung erhält somit eine zentrale Stellung im Rahmen der Inzidenzanalyse, weswegen in der Literatur auch die Inzidenz als Ergebnis des Überwälzungsprozesses angesehen wird (4).

---

1) ZIMMERMANN, H./HENKE, K.-D.: Finanzwissenschaft. Eine Einführung in die Lehre von der öffentlichen Finanzwirtschaft, 2. Aufl., München 1978, S. 179.
2) Es sei darauf hingewiesen, daß es sich hierbei um eine besondere Definition der formalen Inzidenz handelt, die aber m.E. für die folgende Analyse die adäquate ist, da eben von unterschiedlichen Überwälzungshypothesen ausgegangen wird. Zur begrifflichen Vielfalt und zu alternativen Definitionen siehe z.B.: RECKTENWALD, H.C.: Steuerüberwälzungslehre. Theoretische und empirische Verteilung von Abgaben und Kosten, 2. Aufl., Berlin 1966, S. 38 ff; PEFFEKOVEN, R.: Zur Theorie des Steuerexports, Tübingen 1975, S. 3.
3) ZIMMERMANN, H./HENKE, K.-D.: Finanzwissenschaft, a.a.O., S. 179.
4) Vgl. z.B.: RECKTENWALD, H.C.: Steuerüberwälzungslehre, a.a.O., S. 17; HÄUSER, K.: Die Unüberwälzbarkeit der Einkommen- und Körperschaftsteuer bei Gewinnmaximierung, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 20, 1959/60, S. 423; WITTMANN, W.: Einführung in die Finanzwissenschaft, II. Teil, a.a.O., S. 101. Kritisiert wird diese Ansicht von R. A. MUSGRAVE,

Die Überwälzungsanalyse der Körperschaftsteuer stellt jedoch einen der am heftigsten diskutierten und vom Ergebnis her sehr unbefriedigend gelösten Teilbereiche der Finanzwissenschaft dar (1). Das ist zum einen darauf zurückzuführen, daß ein allgemein anerkanntes Kriterium, an dem die Überwälzung gemessen werden kann, nicht existiert (2). Außerdem scheint auch der zu wählende theoretische Ansatz nicht eindeutig festzulegen zu sein, da sowohl mit Partial- als auch mit Kreislaufmodellen die Überwälzung bzw. Nichtüberwälzung der Körperschaftsteuer nachgewiesen wird.

Es ist nicht Aufgabe dieser Arbeit, alle in der Literatur vorgestellten Modelle in extenso zu behandeln oder evtl. sogar das Spektrum der Modelle um ein neues zu erweitern. Vielmehr wird zu den gerade genannten - vom Verf. als wesentlich erachteten - kritischen Punkten Stellung genommen. Mit Hilfe der sich daran anschließenden Vorstellung verschiedener theoretischer und empirischer Modelle soll die Unzulänglichkeit der in der Literatur bisher ermittelten Ergebnisse belegt werden. Abschließend wird dann auf einige besondere Probleme im Zusammenhang mit dem DISC-Verfahren hingewiesen.

1. Kriterium der Überwälzung

Das erste Problem liegt in der Bestimmung eines geeigneten Kriteriums, das über die Überwälzung der Körperschaftsteuer Aufschluß geben kann. Da die Veränderung des Gewinns als bestimmend für die Überwälzung der Körperschaftsteuer herausgestellt wurde, kann eine a b s o l u t e Gewinngröße (Brutto- oder Nettogewinn) als Maßstab herangezogen werden (3). Allerdings werden dabei z. B. inflatorische Prozesse oder eine sich ändernde Kapitalausstattung nicht berücksichtigt. Deswegen kann es sich empfehlen, auf Gewinn r e l a t i o n e n abzustellen, wobei neben dem Verhältnis von Gewinn zum Beitrag des Unternehmens zum Volkseinkommen insbesondere die Kapitalrentabilität als Überwälzungsmaßstab gewählt wird (4).

---

der die Verknüpfung des Inzidenzbegriffes mit der Überwälzung als zu eng ablehnt; vgl.: MUSGRAVE, R.A.: Finanztheorie, a.a.O., S.176ff, insbes. S.180. Allerdings geht er dabei von dem sehr weiten Begriff der "effektiven Inzidenz" aus.

1) So auch: MUSGRAVE, R.A./MUSGRAVE, P.B./KULLMER, L.: Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd.3, a.a.O., S.55; BROWN, E.C.: Recent Studies of the Incidence of the Corporate Income Tax, in: SMITH, W.L./CULBERTSON, J.M. (Hrsg.): Public Finance and Stabilization Policy. Essays in Honor of Richard A. Musgrave, Amsterdam, New York 1974, S.107.
2) So auch: SLITOR, R.E.: The Enigma of Corporate Tax Incidence, in: Public Finance / Finances Publiques, Bd.18, 1963, S.341.
3) Vgl.: SCHREIBER, K.F.: Zur Aussagekraft empirischer Untersuchungen der Überwälzbarkeit der Körperschaftsteuer, in: Finanzarchiv, N.F., Bd.29, 1970, S.55.
4) Vgl.: ebenda.

R. A. MUSGRAVE/P. B. RICHMAN haben deutlich gemacht, daß die mögliche Veränderung der Kapitalrentabilität eine längerfristige Betrachtung voraussetzt, da eben auch die möglichen Veränderungen des Kapitalbestandes berücksichtigt werden (1). Die kurzfristigen Ursachen für eine Konstanz oder Veränderung der Kapitalrentabilität sind "changes in price or wage policy" (2), so daß für die unmittelbare Reaktion der Unternehmer auf eine Körperschaftsteueränderung die Beeinflussung der Preise und Löhne entscheidend ist. Berücksichtigt man ferner, daß nicht zuletzt wegen der Existenz der Gewerkschaften eine Beeinflussung der Löhne durch die Unternehmen kurzfristig nur bedingt möglich ist, sind die Preiswirkungen einer Körperschaftsteueränderung die entscheidenden Determinanten ihrer Überwälzbarkeit.

Hierbei tritt allerdings noch ein weiteres Problem auf. "Der Kern des Inzidenzproblems als Verteilungsproblem liegt in den Änderungen der relativen Preise, welche Änderungen der absoluten Preise auch immer zu Änderungen der relativen Preise führen mögen" (3).

Im Rahmen der Untersuchung einer geschlossenen Wirtschaft wird z. B. das Preisniveau in einem unbesteuerten Sektor auf das Preisniveau in einem besteuerten Sektor bezogen und aus einer Veränderung dieser Relation geschlossen, welcher Sektor die Steuer endgültig zu tragen hat (4).

Wird dagegen eine offene Volkswirtschaft betrachtet - wie es bei einer Untersuchung von DISC zwingend notwendig ist -, so treten die relativen internationalen Preise in den Vordergrund. Nimmt man nun an, daß Steueränderungen nur die Preise in einem Land beeinflussen können, muß die Aufmerksamkeit also den absoluten Preisänderungen in einem Land zugewandt werden (5). Da das DISC-Verfahren nur die Einkommen aus der Exportwirtschaft betrifft, sind die Exportpreise und damit also die Preise im Ausland die entscheidenden Faktoren für die Wirksamkeit dieser Maßnahme. In der folgenden Analyse wird als Kriterium der Überwälzbarkeit demzufolge die Veränderung der absoluten Exportpreise herangezogen.

---

1) Vgl.: MUSGRAVE, R. A. / RICHMAN, P. B.: Allocation Aspects, Domestic and International, in: The Role of Direct and Indirect Taxes in the Federal Revenue System. A Conference Report of the National Bureau of Economic Research and the Brookings Institution, Princeton 1964, S. 81 f FN 1.
2) Ebenda.
3) MUSGRAVE, R. A.: Finanztheorie, a. a. O., S. 325 (Hervorhebung vom Verf.).
4) Bei der Analyse der nur für bestimmte Rechtsformen eines Unternehmens gültigen Körperschaftsteuer empfiehlt es sich z. B., die Volkswirtschaft in einen "corporate-" und einen "non-corporate"-Sektor zu unterteilen; vgl.: HARBERGER, A. C.: The Incidence of the Corporation Income Tax, in: Journal of Political Economy, Bd. 70, 1962, S. 230 ff.
5) Vgl.: MUSGRAVE, R. A.: Finanztheorie, a. a. O., S. 144; DERS. / RICHMAN, P. B.: Allocation Aspects, a. a. O., S. 112.

2. Das Modell

Das zweite generelle Problem bei der Analyse der Inzidenz der Körperschaftsteuer stellt sich durch die erforderliche Auswahl des verwendeten Modelltyps (1). Zum einen kann zwischen partialanalytischen und kreislauftheoretischen Modellen unterschieden werden. Während eine Partialanalyse nur einen bestimmten Ausschnitt aus einem Gesamtzusammenhang betrachtet, wird mit Hilfe der Kreislaufmodelle (auch: Totalmodelle) versucht, den Gesamtzusammenhang zu erfassen. Zum anderen geht es um die Frage, ob die Analyse bis auf die Entscheidung eines einzelnen Wirtschaftssubjektes zurückgeht (mikroökonomisches Modell) oder ob mehrere Wirtschaftssubjekte, z. B. die Gesamtheit der Unternehmen, zu Gruppen aggregiert werden (makroökonomisches Modell).

Auf die jeweiligen Vor- und Nachteile der Alternativen braucht hier nicht eingegangen zu werden (2). Der wesentliche Unterschied zwischen den Modellen liegt im theoretischen Abstraktionsgrad. Da dieser in einer Theorie beliebig weit gewählt werden kann, sind sämtliche Methoden wissenschaftlich vertretbar (3). Deswegen sollte eine Entscheidung zwischen den Modellen hauptsächlich unter Beachtung des Ziels der durchgeführten Untersuchung vorgenommen werden. So kann als Kriterium für diese Wahl sowohl die Art (4) als auch das Aufkommensvolumen (5) der betrachteten Steuer entscheidend sein.

Die DISC-Regelung betrifft nur den amerikanischen Exportsektor, also einen Teilbereich der Gesamtwirtschaft. Da außerdem die Maßnahme als isolierte Exportförderung beurteilt wird und deswegen die Finanzierung nur eine untergeordnete Rolle spielt - sofern sie nicht zu Lasten einer anderen staatlichen Maßnahme geht, die ebenfalls den Außenhandel beeinflußt -, wird hier dem partialanalytischen Ansatz der Vorzug gegeben. Außerdem wird darauf abgestellt, wie der einzelne Exporteur auf den Steueraufschub reagiert, so daß im wesentlichen eine mikroökonomische Betrachtung vorgenommen wird. Allerdings wird - soweit es erforderlich und möglich ist - eben-

---

1) Siehe dazu z. B.: OTT, A. E.: Grundzüge der Preistheorie, 3. Aufl., Göttingen 1979, S. 27 ff.
2) Siehe dazu z. B.: ALBERS, W.: Preisliche Wirkungen der Besteuerung, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 16, 1955/56, S. 253 f; HÄUSER, K.: Die Unüberwälzbarkeit der Einkommen- und Körperschaftsteuer, a.a.O., S. 424 f.
3) Vgl.: RECKTENWALD, H. C.: Steuerüberwälzungslehre, a.a.O., S. 63; PEFFEKOVEN, R.: Zur Theorie des Steuerexports, a.a.O., S. 23.
4) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Zur Theorie des Steuerexports, a.a.O., S. 23.
5) Vgl.: BOMBACH, G.: Das Problem der optimalen internationalen Arbeitsteilung, a.a.O., S. 16.

falls versucht, Ergebnisse für den gesamten Exportsektor der USA abzuleiten, so daß mitunter eine makroökonomische Erweiterung vorgenommen wird.

B. Analyse der Überwälzbarkeit der Körperschaftsteuer

Nachdem die für die Durchführung einer Überwälzungsanalyse der Körperschaftsteuer wesentlichen Schwierigkeiten (1) aufgezeigt worden sind, muß jetzt die aufgestellte Behauptung belegt werden, daß es sich hierbei um einen sehr unbefriedigend gelösten Teilaspekt der Finanzwissenschaft handelt. Hierzu kann auf die z.T. vollkommen gegensätzlichen Ergebnisse sowohl der theoretischen Untersuchungen als auch der empirischen Analysen verwiesen werden (2).

1. Theoretische Untersuchungen

Die übliche und lange Zeit auch akzeptierte Begriffsdefinition, nach der die direkten Steuern solche seien, die nicht - auch nicht teilweise - über den Marktprozeß auf andere Marktteilnehmer überwälzt werden können, stützt sich vorwiegend auf die klassische Argumentation mit Hilfe einer partialanalytischen Betrachtung.

Ausgehend von den Annahmen des Modells der vollkommenen Konkurrenz (Polypol auf dem vollkommenen Markt), bei dem der Marktpreis für den einzelnen Anbieter ein Datum und durch den "Grenzproduzenten" determiniert ist (3), wird argumentiert, daß eine Gewinnsteuer den Marktpreis nicht beeinflussen kann, da der Grenzproduzent gerade dadurch charakte-

---

1) Eine weitere Schwierigkeit kann sich durch die Überlegung ergeben, daß die Körperschaftsteuer im Rahmen der Kostenrechnung - wie andere Kostensteuern - kalkuliert wird (vgl. z.B.: HÄUSER, K.: Die Unüberwälzbarkeit der Einkommen- und Körperschaftsteuer, a.a.O., S. 429 ff). Auf diesen Aspekt wird hier nicht eingegangen, da hierdurch letzten Endes die Grenze zwischen direkten und indirekten Steuern, so wie sie hier gezogen wurde, verwischt wird.
2) Eine umfassende Übersicht der verschiedenen Ergebnisse und eine Zuordnung der Autoren zu den jeweiligen Thesen findet sich bei: RATCHFORD, B.U./HAN, P.B.: The Burden of Corporate Income Tax, in: National Tax Journal, Bd. 10, 1957, S. 310 ff.
3) Eine ausführliche Beschreibung des Preisbildungsvorganges bei dieser Marktform findet sich z.B. bei: OTT, A.E.: Grundzüge der Preistheorie, a.a.O., S. 147 ff.

risiert ist, daß er keinen Gewinn erzielt (1). Demnach wird er auch durch eine Gewinnsteuer nicht betroffen und braucht seinen Preis nicht zu ändern.

Aber auch unter den Voraussetzungen anderer Marktformen, insbesondere der des Monopols, kann die Nichtüberwälzung der Körperschaftsteuer nachgewiesen werden (2). Wie K. HÄUSER gezeigt hat (3), ist für den Beweis der Nichtüberwälzung im Rahmen der partialanalytischen Modelle weniger die Marktform und damit die Wettbewerbssituation auf dem einzelnen Markt von Bedeutung. Vielmehr ist die wesentliche Voraussetzung, daß "als elementarstes Motiv des Verhaltens (des Unternehmers, H. F.) die Maximierung des Gewinns" (4) angenommen wird.

Nun ist aber - nicht zuletzt im Rahmen der Diskussion um das Vollkostenprinzip (5) - die Realitätsnähe dieser Annahme unternehmerischen Verhaltens u. a. mit Bezug auf empirische Untersuchungen (6) angezweifelt worden. Als realistisch wird dagegen das Streben nach einem "angemessenen" oder "durchschnittlichen" Gewinn angesehen (7).

Akzeptiert man diese als realistischer betrachteten Zielvorstellungen, so kann mit Hilfe der partialanalytischen Modelle die Behauptung der Nichtüberwälzung der Körperschaftsteuer nicht aufrecht gehalten werden. So

---

1) Vgl.: LEONTIADES, M.: The Logic of Border Taxes, in: National Tax Journal, Bd. 19, 1966, S. 175; WITTMANN, W.: Einführung in die Finanzwissenschaft, II. Teil, a.a.O., S. 111.
2) Vgl.: WITTMANN, W.: Einführung in die Finanzwissenschaft, II. Teil, a.a.O., S. 111 f; MUSGRAVE, R.A./MUSGRAVE, P.B./KULLMER, L.: Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 3, a.a.O., S. 61 ff.
3) Vgl.: HÄUSER, K.: Die Unüberwälzbarkeit der Einkommen- und Körperschaftsteuer, a.a.O., S. 425 ff.
4) Ebenda, S. 425.
5) Hierbei wird in Abweichung von der üblichen Marginalanalyse argumentiert, daß die Unternehmen ihre Preise mit Hilfe eines konstanten oder variablen Gewinnzuschlags auf die Durchschnittskosten bestimmen; vgl. dazu: HALL, R. L./HITCH, C. J.: Price Theory and Business Behaviour, in: Oxford Economic Papers, Bd. 2, 1939, S. 12 ff; KUHLO, K. Ch.: Eine Analyse des Vollkostenprinzips, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 75, 1955, S. 137 ff.
6) Vgl. z. B.: WIED-NEBBELING, S.: Industrielle Preissetzung. Eine Überprüfung der marginal- und vollkostentheoretischen Hypothesen auf empirischer Grundlage, Tübingen 1975, S. 142 ff.
7) Eine Kritik dieser unbestimmten Zielgröße findet sich z. B. bei: DÖBLER, K.: Marginalanalyse und Durchschnittskostenpreisbildung, Heidelberg 1956, S. 122; FOG, B.: Industrial Pricing Policies, Amsterdam 1960, S. 110 ff.

läßt sich in allen Fällen, die R. A. MUSGRAVE/P. B. MUSGRAVE/L. KULLMER mit "administrierter Preisbildung" (1) bezeichnen - z. B.: Umsatzmaximierung, eingeschränkte Gewinnmaximierung - die Möglichkeit einer Preisanpassung infolge einer Körperschaftsteueränderung nachweisen (2).

Somit gewinnen die zugrundeliegenden Prämissen der klassischen Überwälzungstheorie eine entscheidende Bedeutung. In dem Maße, wie an der Realitätsnähe dieser Annahmen gezweifelt wird (3), muß die These der vollkommenen Nichtüberwälzung der Körperschaftsteuer relativiert werden. Also muß auch im Rahmen der partialanalytischen Argumentation zumindest die Möglichkeit einer Körperschaftsteuerüberwälzung festgestellt werden (4).

Zu einem den klassischen Überlegungen vollkommen entgegengesetzten Ergebnis kommt C. FÖHL in seinen kreislauftheoretischen Untersuchungen zur Überwälzbarkeit der Einkommensteuern von Unternehmen (5). Ausgehend von einem System von Definitionsgleichungen und speziellen Verhaltensannahmen ermittelt er, daß eine Erhöhung einer Einkommensteuer, die unmittelbar zu einer Vergrößerung der Staatsausgaben für Güter und Dienstleistungen verwendet wird, die Bruttogewinne der Unternehmen im gleichen Umfang steigen lasse. Somit bleibt der Nettogewinn unverändert und den Unternehmen ist eine vollständige Überwälzung gelungen.

Die Diskussion (6) um dieses sog. FÖHLsche Steuerparadoxon setzt an den z.T. unrealistischen Prämissen an. Umstritten sind vor allem die Annahme der Konstanz der Investitionen bei Variation der Einkommensteuer und die Annahme eines vollständig elastischen Kreditangebots. Allerdings hat die Diskussion um FÖHLs These immerhin deutlich gemacht, daß bei Vorliegen

---

1) Vgl.: MUSGRAVE, R. A. /MUSGRAVE, P. B. /KULLMER, L.: Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 3, a. a. O., S. 64.
2) So auch: BUCHANAN, J. A. /FLOWERS, M. R.: The Public Finances. An Introductory Textbook, 4. Aufl., Homewood (Ill.) 1975, S. 294.
3) Als Beispiel mag hier die Ansicht von M. LEONTIADES (The Logic of Border Taxes, a. a. O., S. 176) genügen: "The classical assumptions may be useful for classroom illustrations of perfect competition and pure monopoly but not for the world in which we live".
4) So auch: MUSGRAVE, R. A. /MUSGRAVE, P. B. /KULLMER, L.: Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 3, a. a. O., S. 69.
5) Vgl.: FÖHL, C.: Kritik der progressiven Einkommensbesteuerung, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 14, 1953/54, S. 88 ff; DERS.: Das Steuerparadoxon, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 17, 1956/57, S. 1 ff.
6) Vgl. z. B.: STUCKEN, R. /EHRLICHER, W.: Zur Frage der Überwälzung der Unternehmenssteuern, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 14, 1953/54, S. 367 ff; KRELLE, W.: Zur Wirkung der progressiven Einkommensbesteuerung, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 16, 1955/56, S. 22 ff; HÄUSER, K. /RICHTER, R.: Zum Problem der Einkommensteuerüberwälzung, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 16, 1955/56, S. 258 ff.

bestimmter Voraussetzungen von einer weitgehenden Überwälzung der Körperschaftsteuer ausgegangen werden kann (1).

Die Ergebnisse der theoretischen Untersuchungen lassen demnach keine eindeutige Aussage über die Überwälzung der Körperschaftsteuer zu. Vor allem kann keine Aussage über das Ausmaß der Überwälzung (den Überwälzungsgrad) gemacht werden. Es bleibt zu fragen, ob diese Lücke durch empirische Analysen geschlossen werden kann.

2. Empirische Analysen

Die meisten empirischen Untersuchungen der Überwälzung der Körperschaftsteuer stammen aus den USA. Da dort der Körperschaftsteuersatz von ca. 12 % in den zwanziger Jahren auf 52 % in den Nachkriegsjahren stieg (2), hätte unter der Annahme der vollständigen Überwälzung diese Änderung keinen Einfluß auf die (relative) Höhe der Nettogewinne der amerikanischen Unternehmer haben dürfen. Die durchgeführten Untersuchungen kommen aber zu unterschiedlichen Ergebnissen.

So ergaben die Analysen von M.A. ADELMAN (3) und E.F. DENISON (4), die als Überwälzungsmaßstab den Anteil des Gewinns am Beitrag des Unternehmens zum Volkseinkommen wählten, daß die Körperschaftsteuer nicht überwälzt worden sei (5). Demgegenüber stellen die Untersuchungen von J.C. CLENDENIN (6) und E.M. LERNER/E.S. HENDRIKSEN (7) auf die Kapitalrentabilität ab. Da - wie diese Autoren ermittelten - die jeweils ge-

---

1) Vgl.: WITTMANN, W.: Einführung in die Finanzwissenschaft, II. Teil, a.a.O., S.121.
2) Vgl. z.B.: ebenda, S.118.
3) Vgl.: ADELMAN, M.A.: The Corporate Income Tax in the Long Run, in: Journal of Political Economy, Bd.65, 1957, S.151 ff.
4) Vgl.: DENISON, E.F.: Income Types and the Size of Distribution, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Bd.44, 1954, S.254 ff, insbes. 261 ff.
5) M.A. ADELMAN folgerte sein Ergebnis aus dem gestiegenen Anteil des Bruttogewinns, während E.F. DENISON als Begründung die Konstanz des Anteils des Nettogewinns heranzog; vgl.: SCHREIBER, K.F.: Zur Aussagekraft empirischer Untersuchungen, a.a.O., S.56 f.
6) Vgl.: CLENDENIN, J.C.: Effect of Corporate Income Taxes on Corporate Earnings, in: Taxes, Bd.34, 1956, S.391 ff. Er wählte als Maßgröße die Eigenkapitalrentabilität.
7) Vgl.: LERNER, E.M./HENDRIKSEN, E.S.: Federal Taxes on Corporate Income and the Rate of Return on Investment on Manufacturing 1927-1952, in: National Tax Journal, Bd.9, 1956, S.193 ff. Ihre Untersuchung bezog sich auf die Gesamtkapitalrentabilität.

wählte Maßgröße kaum gesunken bzw. sogar noch gestiegen war, folgerten sie, daß die erhöhte Körperschaftsteuerbelastung überwälzt werden konnte (1).

Diese ersten Analysen haben den entscheidenden Mangel, daß sie den Einfluß der Körperschaftsteueränderung nicht isolieren können. Denn es wird davon ausgegangen, daß eine Änderung der jeweiligen Maßgröße nur auf die Veränderung der Körperschaftsteuerbelastung zurückzuführen ist. Aber es ist sicher unbestritten, "daß die Gewinne von zahlreichen Faktoren und nicht nur von den Steuern beeinfluß werden" (2). Deswegen müßte mit Hilfe der empirischen Untersuchungen versucht werden, den Einfluß der anderen Faktoren zu eliminieren und somit den Einfluß der Körperschaftsteueränderung zu isolieren.

Einen solchen Versuch stellt die empirische Analyse von M. KRZYZANIAK und R.A. MUSGRAVE (K-M-Modell) dar, die in einem ökonometrischen Modell die Höhe der Kapitalrentabilität als von mehreren Faktoren abhängig betrachten (3). Aufgrund des ökonometrischen Ansatzes erwarten sie, die Wirkung der Körperschaftsteueränderung auf die Kapitalrentabilität isolieren zu können. Sie legen ihrem Modell einen Untersuchungszeitraum von 1935 bis 1959 zugrunde und kommen zu dem (überraschenden) Ergebnis, daß die während dieses Zeitraums stattgefundene Erhöhung der Körperschaftsteuer zu mehr als 100 % überwälzt werden konnte (4). Allerdings schwächen sie ihr Ergebnis unter Hinweis auf mögliche inflatorische Prozesse und den Zusammenhang zwischen Körperschaftsteuer und Staatsausgaben selber ab (5). Dennoch glauben sie, daß mit ihrer Untersuchung der Nachweis der Überwälzbarkeit für einen wesentlichen Teil der Körperschaftsteuer gelungen ist (6).

Obwohl dieser erste Versuch, die Wirkung einer Körperschaftsteueränderung auf die Kapitalrentabilität zu isolieren, die empirische Inzidenzforschung einen entscheidenden Schritt weitergebracht hat, ist auch das K-M-Modell

---

1) Vgl.: WITTMANN, W.: Einführung in die Finanzwissenschaft, II. Teil, a.a.O., S.118.
2) Ebenda (Im Original kursiv gedruckt).
3) Vgl.: KRZYZANIAK, M./MUSGRAVE, R.A.: The Shifting of the Corporation Income Tax. An Empirical Study of its Short-run Effect upon the Rate of Return, Baltimore 1963, S. 25 ff.
4) Bezogen auf die Gesamtkapitalrentabilität ermittelten sie einen Überwälzungsgrad von 134 %, bezogen auf die Eigenkapitalrentabilität einen von 123 %; vgl.: WITTMANN, W.: Einführung in die Finanzwissenschaft, II. Teil, a.a.O., S.119.
5) Vgl.: KRZYZANIAK, M./MUSGRAVE, R.A.: The Shifting of the Corporation Income Tax, a.a.O., S.49.
6) Vgl.: ebenda, S.49 und 66.

in der Literatur z.T. heftiger Kritik ausgesetzt, die insbesondere auf Mängel des verwendeten Ansatzes abstellt (1). Beispielhaft wird auf die Kritik von J.G. CRAGG/A.C. HARBERGER/P. MIESZKOWSKI (2) eingegangen, die dem K-M-Ansatz vorwerfen, einige wesentliche Faktoren, wie z.B. die konjunkturelle Ausgangslage und die Besonderheiten von Kriegsjahren, nicht explizit in das Modell einbezogen zu haben (3). Indem sie das Modell von K-M um zwei entsprechende Variablen erweitern und ebenfalls eine ökonometrische Studie vornehmen, kommen sie zu dem Ergebnis, daß eine Überwälzung der Körperschaftsteuer nicht möglich sei. Darin sehen sie eine Bestätigung der HARBERGER-These (4), "that capital bears approximately the full burden of that tax" (5).

Auch die empirischen Analysen sind also nicht in der Lage, eine exakte Aussage über den Überwälzungsgrad der Körperschaftsteuer zu machen. Das Hauptproblem liegt in der fehlenden Isolation der Steuerwirkungen (6). Je nach dem gewählten Modellansatz können Überwälzungsgrade zwischen 0 % und 100 % und sogar darüber hinaus nachgewiesen werden.

---

1) Vgl.: GOODE, R.: Ertragsrate, Einkommensanteile und Inzidenz der Körperschaftsteuer, in: RECKTENWALD, H.C. (Hrsg.): Finanztheorie, Köln, Berlin 1969, S. 399; GORDON, R.J.: The Incidence of the Corporation Income Tax in U.S. Manufacturing 1952-62, in: American Economic Review, Bd. 57, 1967, S. 744 f; BRODMANN, W.: Wettbewerbswirkungen unterschiedlicher Steuersysteme im internationalen Handel (Diss.), St. Gallen 1974, S. 103.

2) Vgl.: CRAGG, J.G./HARBERGER, A.C./MIESZKOWSKI, P.: Empirical Evidence of the Incidence of the Corporation Income Tax, in: Journal of Political Economy, Bd. 75, 1967, S. 811 ff.

3) Vgl.: Ebenda, S. 813 f.

4) Vgl.: HARBERGER, A.C.: The Incidence of the Corporation Income Tax, a.a.O., S. 215 ff. Auf eine ausführliche Darstellung des HARBERGER-Modells wird hier verzichtet, da der Autor ausschließlich auf den allokationspolitischen Effekt der Körperschaftsteuer abstellt und dementsprechend die Veränderung von Preis*relationen* als Kriterium der Überwälzung ansieht. Im Rahmen dieser Arbeit wird dagegen nur auf den zahlungsbilanzpolitischen Aspekt und deswegen auf die Veränderung der absoluten Preise eingegangen.

5) CRAGG, J.G./HARBERGER, A.C./MIESZKOWSKI, P.: Empirical Evidence, a.a.O., S. 821.

6) So auch: BRODMANN, W.: Wettbewerbswirkungen, a.a.O., S. 103.

C. Besonderheiten für die Analyse des DISC-Verfahrens

1. Überwälzung einer Steuersenkung

Wie die Beschreibung des DISC-Verfahrens deutlich gemacht hat, handelt es sich um eine temporäre Reduktion der Körperschaftsteuerzahlung eines exportierenden Unternehmens. Nun stellen aber die vorgestellten Inzidenzuntersuchungen auf den Fall ab, daß eine neue Steuer erhoben oder eine vorhandene erhöht wird. Wie die Überwälzung dagegen im Fall einer Steuersenkung zu beurteilen ist, wird in der Literatur nur vereinzelt behandelt.

Einerseits scheint es aufgrund einer rein theoretischen Überlegung einleuchtend zu sein, daß bei einer Steuersenkung der Überwälzungsprozeß entsprechend einer Steuererhöhung nur mit umgekehrtem Vorzeichen ablaufen müßte. Wenn also bei einer Steuererhöhung keine Überwälzung möglich ist, kann sie auch nicht für den Fall der Steuersenkung erwartet werden (1). Gelangt man dagegen zu der Ansicht, daß eine Überwälzung infolge einer Steuererhöhung eintritt, so müßte eine Steuersenkung entsprechend über eine Preissenkung die durch die Steuer endgültig getroffenen Wirtschaftssubjekte entlasten (2).

Andererseits wird mit Rückgriff auf empirische Analysen darauf hingewiesen, "that there is assymetry between shifting when taxes are imposed or increased and downward shifting when they are removed or reduced" (3). So haben z.B. KRZYZANIAK/MUSGRAVE in einer Erweiterung ihres Modells den Fall einer möglichen Körperschaftsteuersenkung untersucht (4). Während sie in diesem erweiterten Modell für die Steuer*erhöhung* einen Überwälzungsgrad von ca. 170 % ermitteln, beträgt er nach ihren Schätzungen für den Fall der Steuer*senkung* nur ca. 7 % (5). Ebenso kommt eine empirische Untersuchung der OECD zu dem Ergebnis, daß infolge der Senkung einer direkten Steuer nicht mit einer Preissenkung gerechnet werden kann (6).

---

1) So auch: BUCHANAN, J.A./FLOWERS, M.R.: The Public Finances, a.a.O., S. 293.
2) Vgl.: ebenda, S. 294 f.
3) Border Tax Adjustments and Tax Structures in OECD Member Countries, Paris 1968, S. 74.
4) Vgl.: KRZYZANIAK, M./MUSGRAVE, R.A.: The Shifting of the Corporation Income Tax, a.a.O., S. 58.
5) Vgl.: ebenda. Da sich ihr Modell aber nur auf eine kurzfristige Betrachtung beschränkt, weisen sie selber darauf hin, daß damit nicht die Möglichkeit geleugnet werden soll, daß es längerfristig aufgrund der Steuersenkung zu einer Preissenkung kommen könnte.
6) Vgl.: VON STEINAECKER, M.: Domestic Taxation and Foreign Trade. The United States - European Border Tax Dispute, New York 1973, S. 62 und 158 FN 19.

Allerdings sind auch in diesem Fall die Resultate der Untersuchungen von den jeweils gesetzten Prämissen abhängig. Deswegen können die Ergebnisse kaum dahingehend interpretiert werden, daß eine Körperschaftsteuersenkung auf keinen Fall zu einer Preisreduzierung führen würde. Die zitierten Analysen machen jedoch deutlich, daß exakte Aussagen über den Überwälzungsgrad der Körperschaftsteuer sowohl bei einer Erhöhung als auch bei einer Senkung dieser Steuer nicht möglich sind.

2. Steuerüberwälzung ins Ausland

Die Konzeption der DISC-Exportförderung geht - wie schon deutlich gemacht wurde (1) - davon aus, daß infolge der Verringerung der Körperschaftsteuerzahlung die Exportpreise gesenkt werden, wodurch die Nachfrage nach Exportgütern gesteigert werden soll. Demnach sinken die Preise für die Konsumenten im Ausland; der Primäreffekt des Steuervorteils kommt also ausländischen Wirtschaftssubjekten zugute (2). Während die Inzidenzuntersuchungen i. d. R. nur eine Unterscheidung zwischen verschiedenen Gruppen von Belasteten (z. B.: Konsumenten, Produzenten) oder zwischen verschiedenen Sektoren (z. B.: corporate-Sektor; non corporate-Sektor) vornehmen, ist in diesem Zusammenhang auch auf Aspekte der *regionalen Inzidenz* einzugehen. Es muß untersucht werden, ob die DISC-Regelung die Steuerlast ausländischer Wirtschaftssubjekte, die von einer inländischen Steueränderung vordergründig betrachtet nicht betroffen werden, beeinflußt.

Um die grundlegenden Zusammenhänge deutlich herausarbeiten zu können, wird im folgenden zuerst von einer Erhöhung der amerikanischen Körperschaftsteuer ausgegangen, um daran anschließend die Folgerungen für das DISC-Verfahren abzuleiten. Kann ein exportierender Unternehmer eine erhöhte Körperschaftsteuerbelastung über eine Exportpreissteigerung auf die ausländischen Konsumenten überwälzen, so erleiden diese einen Realeinkommensverlust und tragen deswegen einen Teil der Steuerlast der amerikanischen Körperschaftsteuer. Das Aufkommen der amerikanischen Körperschaftsteuer ist folglich größer als die Steuerlast, die amerikanischen Bürgern aus dieser Steuer entsteht. Da ein Teil der Steuerlast an das Ausland überwälzt wird, spricht man in Anlehnung an R. PEFFEKOVEN, der sich im deutschen Sprachraum als erster umfassend mit diesem Problemkreis auseinandergesetzt hat, von "*Steuerexport*" (3).

---

1) Vgl.: S. 53 dieser Arbeit.
2) Als Sekundäreffekte werden demgegenüber die aus der Preissenkung resultierende Mengensteigerung und die daraus folgenden Umsatz- und Gewinneffekte für den Exporteur bezeichnet.
3) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Zur Theorie des Steuerexports, a.a.O., S. 1 ff, insbes. S. 4. Würde man die teilweise Aufbringung des *Steueraufkommens* im Ausland in den Mittelpunkt der Betrachtung stellen, müßte entsprechend von Steuer*import* gesprochen werden; vgl.: ebenda, S. 4 FN 19.

Nun stellt das DISC-Verfahren aber keine Erhöhung, sondern gerade umgekehrt eine Senkung der Körperschaftsteuerzahlung dar. Wird diese durch eine Preissenkung an die ausländischen Konsumenten weitergegeben, so sinkt deren Steuerlast aus der amerikanischen Körperschaftsteuer (1). Der Steuer(last)export aus den USA ist demnach im Vergleich zur Situation vor Einführung der DISC-Regelung geringer geworden. DISC führt also - unter der Annahme der Überwälzung über den Exportpreis - zu einer Verringerung des Steuerexports.

Wenngleich sich die Untersuchung von R. PEFFEKOVEN nur auf Produktions- und Verbrauchsteuern - also indirekte Steuern - bezieht (2), lassen entsprechende Überlegungen für das DISC-Verfahren weitere Probleme bei der Beurteilung des Wirksamwerdens dieser Maßnahme deutlich werden. Denn die Determinanten für das Ausmaß des Steuerexports sind "die Preiswirkungen der Steuer und die Einflüsse dieser Abgabe auf die Außenhandelsströme" (3). Nun sind aber schon die Preiswirkungen der Körperschaftsteuer in einer geschlossenen Volkswirtschaft umstritten, wie der kurze Abriß der Inzidenztheorie gezeigt hat. Darüber hinaus muß jetzt noch betrachtet werden, wie die Überwälzungsmöglichkeiten durch den Übergang zu einer offenen Volkswirtschaft beeinflußt werden.

Das von R. PEFFEKOVEN bei der Analyse der produktbezogenen Steuern verwendete partialanalytische Instrumentarium - Bestimmung des Marktgleichgewichts und seiner Veränderungen mit Hilfe von Angebots- und Nachfragekurven (4) - kann bei der Untersuchung einer Gewinnsteuer nicht ohne weiteres angewendet werden. Denn die Änderung einer Gewinnsteuer führt nur dann zu einer Verschiebung der Angebotskurve, wenn die Steuer vom Unternehmer als Kostenbestandteil kalkuliert wird. Dann entspricht die Gewinnsteuer in ihrer Wirkung einer Produktionssteuer, deren Bemessungsgrundlage eine Wertgröße ist (ad valorem-Steuer) (5). Für diesen Fall kann auf die von R. PEFFEKOVEN für eine Wertsteuer ermittelten Ergebnisse zurückgegriffen werden.

---

1) Hierdurch wird ein weiteres Argument gegen das DISC-Gesetz deutlich, daß die eigentlichen Nutznießer aus dieser Maßnahme die ausländischen Konsumenten und damit keine amerikanischen Wirtschaftssubjekte sind; vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 33; CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S. 220.
2) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Zur Theorie des Steuerexports, a.a.O., S. 21.
3) Ebenda, S. 51.
4) Vgl.: ebenda, S. 52 ff.
5) Vgl.: MOLSBERGER, J.: Zahlungsbilanzwirkungen allgemeiner Unternehmensgewinnsteuern, a.a.O., S. 20 ff.

Diese Ergebnisse lassen sich im wesentlichen so zusammenfassen, daß durch den Übergang von einer geschlossenen zu einer offenen Volkswirtschaft die Überwälzungschancen sowohl einer spezifischen als auch einer ad valorem-Steuer gesunken sind (1). Im Gegensatz zu einer spezifischen Steuer kann jedoch bei der Wertsteuer von diesen gesunkenen Überwälzungschancen nicht eindeutig auf eine absolute Preisänderung geschlossen werden (2).

Bei dieser Betrachtung der Gewinnsteuer kann also keine generelle Aussage über die Preiswirksamkeit der Körperschaftsteuer in einer offenen Volkswirtschaft gemacht werden. Allerdings tritt bei diesem Ansatz m. E. zusätzlich das Problem auf, daß durch den Einbezug einer direkten Steuer in die Kostenkalkulation eine Trennung zwischen direkten und indirekten Steuern nicht mehr möglich ist. Deswegen wird diesem Ansatz im folgenden nicht weiter nachgegangen.

Will man diesen zweifelhaften Umweg der Interpretation der Gewinnsteuer als Kostenfaktor vermeiden, so müßte eine eigenständige Analyse der Überwälzungsmöglichkeiten direkter Steuern in einer offenen Volkswirtschaft vorgenommen werden. Dazu fehlen bisher in der Literatur überzeugende Ansätze (3).

Diese letzten Überlegungen haben folgendes sehr deutlich werden lassen: Durch den notwendigen Übergang zu einer offenen Volkswirtschaft werden weitere Unsicherheitsfaktoren in die Überwälzungsanalyse der Körperschaftsteuer eingebracht. Eine genaue Angabe des Überwälzungsgrades dieser Steuer in einer offenen Wirtschaft ist demnach praktisch unmöglich.

D. Zwischenergebnis

Überblickt man die vorgestellten Zusammenhänge, so bleibt festzuhalten, daß bezüglich der Überwälzung der Körperschaftsteuer kein exaktes Ergebnis vorliegt. Je nach den gesetzten Prämissen und nach der gewählten Untersuchungsmethode kann nachgewiesen werden, daß die Körperschaftsteuer überhaupt nicht, teilweise, vollständig oder sogar zu mehr als 100 % überwälzt wird. Damit wird aber auf jeden Fall deutlich, daß die Unterscheidung zwischen direkten und indirekten Steuern am Kriterium der Überwälzbarkeit nicht vorgenommen werden kann.

---

1) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Zur Theorie des Steuerexports, a.a.O., S. 61, 72.

2) Vgl.: ebenda.

3) Vgl.: ebenda, S. 252.

Insbesondere ist die Meinung, nach der die direkten Steuern auf keinen Fall in den Marktpreis eingerechnet werden, in dieser absoluten Form nicht haltbar. Realistischerweise muß davon ausgegangen werden, daß ein Unternehmer - als "homo oeconomicus" - eine zusätzliche Steuerbelastung, unabhängig von der Art der Steuer, über den Marktpreis auf seine Marktpartner überwälzt, soweit es ihm möglich ist. Allerdings kann über das konkrete Ausmaß dieser Überwälzung in bezug auf die Körperschaftsteuer keine Aussage gemacht werden.

Bei der Beurteilung der DISC-Gesetzgebung kommt erschwerend hinzu, daß es sich um eine Steuer*senkung* handelt, die außerdem auf dem *Auslandsmarkt* wirksam werden müßte. Da hierdurch weitere Unsicherheitsfaktoren für die Wirkungsanalyse auftreten, ist es nicht möglich, eine exakte Aussage über das Ausmaß der Preiswirksamkeit der DISC-Maßnahme zu machen. Es ist eine Tatfrage, inwieweit der einzelne Unternehmer bereit ist, den Steuervorteil durch eine Preissenkung an die Marktpartner weiterzugeben. Für die Entscheidung des Unternehmers sind als wesentliche Faktoren seine Marktstellung (z. B.: Polypolist, Oligopolist), der Verlauf der Nachfragekurve und die konjunkturellen Rahmenbedingungen (z. B.: Geldangebot, Kreditnachfrage) anzusehen.

Wegen dieser Unsicherheiten bezüglich des Überwälzungsgrades der Körperschaftsteuer wird in der folgenden Analyse alternativ einmal von der Nichtüberwälzung und zum anderen von der vollständigen Überwälzung des Steuervorteils ausgegangen. Alle möglichen Wirkungen liegen dann zwischen beiden Extremen (1).

II. BEEINFLUSSUNG DER HANDELSBILANZ DURCH DISC

Die Beschreibung des DISC-Verfahrens hat deutlich gemacht, daß der Steuervorteil für das Exportgeschäft im wesentlichen dadurch zustande kommt, daß zwischen einer Muttergesellschaft und der den Export durchführenden DISC

1. besondere *Gewinnermittlungs*vorschriften
2. für den auf die DISC übertragenen Gewinn besondere *Besteuerungs*vorschriften

---

1) Abgesehen wird dabei von den Fällen, in denen eine Überwälzung zu mehr als 100 % erfolgt (K-M-Modell) oder eine Steuersenkung als Ursache für eine Preissteigerung angesehen wird. Eine solche Möglichkeit hat D. SCHNEIDER (Körperschaftsteuer, a.a.O., S. 541 FN 50) für den Fall einer Preissenkung infolge einer Steuererhöhung aufgezeigt.

gelten. Deswegen wird im folgenden nur die durch diese Vorschriften eintretenden Wirkungen auf die Handelsbilanz untersucht. Nicht berücksichtigt wird dagegen der Einfluß der Gewinnverwendungsvorschriften, die für eine DISC gelten und deren Erfüllung den Steueraufschub erst wirksam werden lassen (1).

Für eine Aussage über die Beeinflussung des amerikanischen Exportwertes durch die infolge des Steueraufschubs freigesetzten finanziellen Mittel empfiehlt es sich, das Ausmaß der temporären Steuerersparnis auf den Exportumsatz eines Unternehmens und damit auf den Beitrag dieses Unternehmens zum gesamtwirtschaftlichen Exportwert zu beziehen. Der so ermittelte Wert der "relativen Steuersenkung" (bezogen auf den Exportumsatz) bildet die Grundlage des Einflusses auf die Handelsbilanz durch das DISC-Gesetz.

Allerdings tritt bei der folgenden Untersuchung das Problem auf, daß die DISC-Regelung nicht zu einer einheitlichen Reduzierung der Steuerzahlung für exportierende Unternehmen führt (2). Je nach der Höhe der sich einstellenden Relation zwischen CTI und ER (3) liegt der effektive Steuersatz für die aus dem Export stammenden Gewinne zwischen 24 % und 36 %. Das Ausmaß des Steueraufschubs kann somit von Unternehmen zu Unternehmen schwanken, so daß die Untersuchungen des Handelsbilanzeffektes von DISC von bestimmten Prämissen über die Höhe dieser Relation und damit über die effektiven Steuersätze ausgehen müssen. Darauf sind auch die z. T.

---

1) Vgl.: S. 31 ff dieser Arbeit. Diese Vorschriften beeinflussen ebenfalls den Handelsbilanzsaldo, da sie darauf hinauslaufen, daß der DISC-Gewinn wieder dem Exportgeschäft zugeführt wird. Da dieser Effekt aber kaum zu quantifizieren ist, wird auf seine Behandlung hier verzichtet. Den Versuch, auch diese Einflüsse zu berücksichtigen, hat H. MESENBERG unternommen, der die effektiven Steuersätze von DISCs ex post ermittelt und dadurch versucht, "die gesamten Vorteile des DISC-Privilegs" (MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 46) zu berücksichtigen. In dieser Arbeit soll demgegenüber so vorgegangen werden, daß *ex ante* die mögliche Beeinflussung der Handelsbilanz ermittelt wird.

2) Daß es sich hierbei um ein generelles Problem bei der Exportförderung über eine Variation einer direkten Steuer handelt, wird in folgender Quelle deutlich: PAHLKE, J.: Spezielle Steuern als Mittel zur Beeinflussung der Handels- und Kapitalbilanz, in: ALBERS, W. (Hrsg.): Besteuerung und Zahlungsbilanz. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 60, S. 76.

3) Zur Vereinfachung wird angenommen, daß die gesamten Exportumsätze ("export receipts"; ER) den Anforderungen von Sec. 993 (a) IRC genügen, so daß auf den Zusatz der "begünstigten" Exportumsätze oder "Q"ER im folgenden verzichtet wird.

sehr unterschiedlichen Ergebnisse der in der Literatur vorgestellten Analysen zurückzuführen (1). Um die Ergebnisse nicht von vorneherein zu stark einzuschränken, wird im folgenden nicht nur von einer CTI/ER-Relation ausgegangen, sondern die Gewinn- und Preiseffekte für einen bestimmten Wertebereich dieser Verhältniszahl berechnet.

Vor Beginn der Untersuchung sei noch auf zwei weitere Vereinfachungen hingewiesen. Zum einen wird ein System der absolut festen Wechselkurse unterstellt. Diese Voraussetzung ist erforderlich, um den isolierten Handelsbilanzeffekt des DISC-Gesetzes ermitteln zu können. Würde dagegen ein System der laufend angepaßten oder sogar flexiblen Wechselkurse gelten, so könnten die schon beschriebenen (2) negativen Rückwirkungen auf den Handelsbilanzsaldo auftreten.

Außerdem muß erwähnt werden, daß im Grunde die Muttergesellschaft über die Verwendung der durch die Steuerersparnis freigesetzten Mittel entscheidet, da die DISC nur eine "paper organization" zur Abwicklung des Exportgeschäftes darstellt (3). Dennoch wird im folgenden zur besseren Abgrenzung gegenüber "normalen" Gesellschaften so argumentiert, als ob die DISC selber über den Einsatz dieser Mittel entscheiden würde. Das kann damit erklärt werden, daß unter dem Begriff "DISC" der Teil eines Konzerns verstanden wird, der die unternehmerischen Entscheidungen für das Exportgeschäft trifft.

A. Ermittlung der relativen Steuersenkung

Das Ausmaß der durch DISC bedingten, auf den Exportumsatz bezogenen relativen Steuersenkung schwankt von Unternehmen zu Unternehmen in Abhängigkeit von der CTI/ER-Relation. Eine Übersicht über die alternativen Werte der Steuersenkung gibt die folgende Tabelle 1, deren Zustandekommen am Beispiel der Spalte "8 %" erläutert wird.

---

1) Dem Verf. lagen die Ergebnisse folgender Untersuchungen vor: BRANNON, G.M.: The Revenue Act of 1971, a.a.O., S.899 f; CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S.236 ff; HELLIWELL, J./LESTER, J.: Reviewing the Latest DISC, a.a.O., S.292; HORST, Th./PUGEL, Th.: The Impact of DISC, a.a.O., S.76 ff; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S.48 ff.
2) Vgl.: S.65 f dieser Arbeit.
3) Vgl.: S.18 dieser Arbeit.

Für den Fall, daß das CTI gerade 8 % der ER beträgt (1), kann der Unterschied zwischen Besteuerung mit und ohne DISC wie folgt ermittelt werden (2):

ER = 100 $ \
C = 92 $

CTI = 8 $ (= 8 % der ER)

1. Ohne DISC

$CIT_M = CIT_{insg} = 0,48 \cdot 8 = 3,84\ \$$

(Zeile (I) in Tabelle 1)

2. Mit DISC

$CIT_M = 0,48 \cdot 4 = 1,92\ \$$

$CIT_D = 0,48 \cdot 2 = 0,96\ \$$

$CIT_{insg} = 2,88\ \$$

(Zeile (II) in Tabelle 1)

Somit reduziert sich die zu zahlende Körperschaftsteuer durch die Gründung einer DISC in diesem Fall um 0,96 $. Bezogen auf den Exportumsatz von 100 $ handelt es sich also um eine relative Steuersenkung von 0,96 % (Zeile (III) in Tabelle 1). In Zeile (IV) ist als zusätzliche Information der effektive Steuersatz einer DISC angegeben.

Tabelle 1 macht deutlich, daß wegen der unterschiedlichen Gewinnermittlungsmethoden (3) die relative Steuersenkung bis zu einer CTI/ER-Relation von 4 % zunimmt, zwischen 4 % und 8 % konstant bleibt und bei einer über 8 % hinaus wachsenden Quote mit einer konstanten Steigerungsrate (0,12 % - Punkte) permanent wächst. Je höher sich also die Exportrentabilität eines Unternehmens einstellt, desto höher ist der relative Steuervorteil durch DISC.

Da die Exportrentabilität eines Unternehmens ex ante kaum festzustellen ist, beziehen sich die durchgeführten Untersuchungen auf ex post ermittelte Durchschnittswerte, die als Maßgrößen für die zukünftigen Perioden herangezogen werden. So gehen z.B. J. HELLIWELL/J. LESTER von einer Durchschnitts-

---

1) Es wird auf diese Größenordnung abgestellt, weil in diesem Fall die Unterscheidung zwischen 50 %- und 4 %-Regel hinfällig wird, da beide zum gleichen Ergebnis führen; vgl.: S. 41 dieser Arbeit.

2) Die Symbole werden in dem der Arbeit nachgestellten Symbolverzeichnis erläutert. Wichtig erscheint noch darauf hinzuweisen, daß das Auftreten von EPE, die zu einer Erhöhung des auf die DISC übertragenen Gewinns führen, hier vernachlässigt wird; vgl.: S. 39 ff dieser Arbeit.

3) Eine nähere Erläuterung findet sich in FN 3 zur Tabelle 1.

Tabelle 1 (1)

CTI / ER (%)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
(I) CIT ohne DISC (2)	0,48	0,96	1,44	1,92	2,4	2,88	3,36	3,84	4,32	4,8	5,28	5,76	6,24	6,72	7,2	7,68	8,16	8,64	9,12	9,6
(II) CIT mit DISC (3)	0,24	0,48	0,72	0,96	1,44	1,92	2,4	2,88	3,24	3,6	3,96	4,32	4,68	5,04	5,4	5,76	6,12	6,48	6,84	7,2
(III) Relative Steuersenkung bez. auf ER = 100 (%) (4)	0,24	0,48	0,72	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	1,08	1,2	1,32	1,44	1,56	1,68	1,8	1,92	2,04	2,16	2,28	2,4
(IV) Effektiver Steuersatz mit DISC (5)	0,24	0,24	0,24	0,24	0,29	0,32	0,34	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36

Erläuterungen zu Tabelle 1:

1) Alle Werte der Tabelle 1 sind auf die zweite Stelle hinter dem Komma auf- bzw. abgerundet.
2) Ausgehend von dem bei Einführung des DISC-Gesetzes geltenden Steuersatz von 48 % wird die absolute (und wegen des angenommenen ER = 100 $ damit auch relative) Steuerzahlung ohne die DISC-Vergünstigung eingetragen.
3) Die Werte der Zeile (II) werden ermittelt, indem in den Spalten 1 bis 7 die 4 % - Regel angewendet wird, wobei in den Spalten 1 bis 3 die Höchstgrenze des CTI zur Wirkung kommt. In den Spalten 8 bis 20 kommt dagegen die 50 %-Regel zur Anwendung. Entsprechende Zahlenbeispiele finden sich auf S. 39 ff.
4) Die relative Steuersenkung ergibt sich durch Subtraktion der Zeile (II) von der Zeile (I). Es handelt sich um die relative Steuersenkung, da von einem Exportumsatz ER = 100 $ ausgegangen wird.
5) Diese Werte, die erst bei der Berechnung von Tab. 2 von Bedeutung sind, werden ermittelt, indem die Steuerzahlung mit DISC (Zeile (II)) auf die Bemessungsgrundlage (=CTI), also die absoluten Zahlen der Kopfzeile, bezogen wird.

rate von 6,8 % der Jahre 1963 bis 1970 aus und kommen folgerichtig zu einer relativen Steuersenkung von knapp 1 % (1) (entspr. 0,96 % der Tabelle 1). H. MESENBERG nimmt dagegen Bezug auf die industrielle Exportrentabilität (2) des Jahres 1972 und ermittelt einen Durchschnittswert von 16,6 % (3), der gemäß Tabelle 1 eine relative Steuersenkung von knapp 2 % gewährleistet. Für den in dieser Arbeit betrachteten Wertebereich der Exportrentabilitäten kann demnach eine relative Steuersenkung zwischen 0,24 % und 2,4 % des Exportumsatzes festgestellt werden.

B. Annahme: Körperschaftsteuer *nicht* überwälzbar

1. Unmittelbare Handelsbilanzeffekte

Unter der Annahme, daß die Körperschaftsteuer nicht auf andere Marktteilnehmer überwälzt wird, ändert sich der Bruttogewinn der DISC (= Gewinn vor Steuern) durch die Senkung der Körperschaftsteuer nicht, da unter dieser Prämisse weder der Umsatz noch die Kosten der DISC betroffen werden. Wenn bei konstantem Bruttogewinn die zu zahlende Steuer geringer wird, steigt der Nettogewinn (= Gewinn nach Steuern). Die jetzt betrachtete Annahme kann also dadurch gekennzeichnet werden, daß der Gewinn vor Steuern konstant bleibt, während der Gewinn nach Steuern steigt.

Da sich in diesem Fall am Umsatz und damit an den Parametern Exportpreis und -menge durch die DISC-Regelung nichts ändert, kommt es nicht zu einem unmittelbaren Handelsbilanzeffekt. Hierauf beziehen sich wohl auch - ohne es allerdings explizit zu erwähnen - diejenigen Literaturstellen, die die Preiswirkung von DISC als notwendige Voraussetzung für einen Einfluß auf die Handelsbilanz ansehen (4).

---

1) Vgl.: HELLIWELL, J./LESTER, J.: Reviewing the Latest DISC, a.a.O., S. 292.
2) Daß diese wesentlich höher liegt als die entsprechenden Werte aus den nicht-industriellen Sektoren, also insbesondere dem landwirtschaftlichen Bereich, machen die Zahlen des DISC-Reports 1973 deutlich; vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 305 f. Die im Vergleich zu H. MESENBERG geringeren Zahlen in der dort angegebenen Tabelle sind darauf zurückzuführen, daß im DISC-Report auf die Nettoeinkommen als Bezugsgröße abgestellt wird. Bei einer Bruttobetrachtung ergeben sich hier Quoten um die 16 %; vgl.: ebenda, S. 300.
3) Vgl.: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 41.
4) Vgl.: HOUSE COMMITTEE ON THE BUDGET: An Analysis of Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 4; MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 51.

Allerdings übersehen diese Quellen m.E., daß auch unter der Prämisse der Nichtüberwälzung der Körperschaftsteuer der Exportwert und damit die Handelsbilanz beeinflußt werden können. Da hierbei jedoch nicht unmittelbar am Exportpreis oder an der Exportmenge angesetzt wird, kann in diesem Zusammenhang von "mittelbaren" Handelsbilanzeffekten gesprochen werden.

2. Mittelbare Handelsbilanzeffekte

Als erstes ist auf eine mögliche Incentive-Wirkung der DISC-Gesetzgebung hinzuweisen (1). Denn gerade in den USA ist das Interesse vieler Unternehmen am Exportgeschäft wegen des sehr großen binnenländischen Marktes äußerst gering. Durch eine Erhöhung der erzielbaren Nettogewinne besteht die Möglichkeit, daß neue Anbieter für das Exportgeschäft interessiert bzw. schon exportierende Unternehmen zu verstärktem Einsatz von Produktionsfaktoren im Exportsektor bewegt werden. "The effect of this is expected to be the allocation of greater attention, effort and resources to the export market with a consequent increase in exports" (2).

Allerdings ist für das Wirksamwerden dieses Incentive-Effektes notwendig, daß die Unternehmen darüber informiert sind, in welchem Umfang der Nettogewinn durch DISC gesteigert werden kann. Unter der hier getroffenen Prämisse, daß die Steuersenkung nicht auf die Konsumenten weitergewälzt wird, entspricht die auf den Umsatz bezogene prozentuale Steigerung des Nettogewinns der in Tabelle 1 ermittelten relativen Steuersenkung. Nun ist es aber fraglich - wenn nicht sogar unwahrscheinlich -, ob sich ein Unternehmen im vorhinein darüber klar ist, welche CTI/ER-Relation es erreichen kann und damit wie hoch die erwartete Steigerung des Nettogewinns sein wird. Insbesondere die Kompliziertheit des Gesetzestextes (3) behindert die für den Incentive-Effekt notwendige ex ante-Ermittlung der möglichen Gewinnsteigerung.

Aber auch wenn sich ein Unternehmer der Mühe unterzieht, die mögliche Erhöhung des Nettogewinns zu berechnen, bleibt es eine Tatfrage, ob diese Steigerung als ausreichend angesehen wird, um zusätzliche oder neue Aktivitäten im Exportsektor zu entfalten. Das Ausmaß der Exportsteigerung über den Incentive-Effekt kann deswegen theoretisch kaum ermittelt werden (4) und wird daher im folgenden vernachlässigt.

---

1) So auch: CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S.218 und 239 ff; The President's New Economic Program, a.a.O., S.100 f.
2) The President's New Economic Program, a.a.O., S.100.
3) Vgl.: S.70 dieser Arbeit.
4) So auch: The President's New Economic Program, a.a.O., S.100.

Während beim Incentive-Effekt das Augenmerk auf den möglichen Gewinnsteigerungen in der Zukunft liegt, kann ein weiterer mittelbarer Handelsbilanzeffekt durch die Verwendung des gestiegenen Nettogewinns gegeben sein. Es wurde schon darauf hingewiesen, daß hier nicht die Verwendung des gesamten Gewinns einer DISC betrachtet wird, die durch den Gesetzestext zur Erfüllung der Voraussetzungen in engen Grenzen festgelegt ist (1). Vielmehr wird nur der Einsatz des durch den Steueraufschub zusätzlich entstehenden Nettogewinns untersucht, über dessen Verwendung das Gesetz keine Vorschriften enthält. Das Fehlen einer solchen Regel kann damit erklärt werden, daß der Gesetzgeber bei der Verabschiedung des Gesetzes davon ausging, daß der DISC-Vorteil ausschließlich zur Senkung der Exportpreise genutzt werden würde (2). Da dieses Verhalten der Unternehmer aber durch die gesetzte Prämisse ausgeschlossen ist, muß auf die mögliche Verwendung des zusätzlichen Gewinns näher eingegangen werden.

Geht man davon aus, daß Unternehmer ex definitione nicht konsumieren, so bleiben als Möglichkeiten der Gewinnverwendung eine Erhöhung der Ersparnisse des Unternehmers oder eine Erhöhung der Investitionen (3).

Im ersten Fall, in dem der Gewinnzuwachs das Sparen der Unternehmung erhöht, wird durch den Steuervorteil die Handelsbilanzsituation nicht verbessert. Das Unternehmen hat ausschließlich seine Liquiditätssituation verbessert, ohne dem gesamtwirtschaftlichen Ziel der Exportwertsteigerung gedient zu haben. Somit kommt es zu keinem - auch keinem mittelbaren - Handelsbilanzeffekt. Unter dieser Prämisse ist den Kritikern des DISC-Verfahrens zuzustimmen, wenn sie argumentieren, daß die DISC-Gesetzgebung nicht die erwartete Steigerung des Exportwertes gewährleiste (4).

Wird dagegen der Gewinnzuwachs zu einer Erhöhung der Investitionen genutzt, so muß eine weitere Unterscheidung vorgenommen werden je nach dem Bereich, in dem investiert wird. Handelt es sich nämlich um eine Investition, die der Produktion oder dem Absatz von Gütern auf dem inländischen Markt zugute kommt (5), tritt wiederum der erwünschte mittelbare Handelsbilanzeffekt nicht ein, da der DISC-Vorteil ausschließlich zur Steigerung des

---

1) Vgl.: S. 31 ff und 95 dieser Arbeit.
2) So auch: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S. 48.
3) So auch: EHRLICHER, W.: Die Wirkungen von Unternehmungssteuern auf Investitionen, Gewinne und Löhne, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 18, 1957/58, S. 379. Er stellt bei seiner Untersuchung allerdings auf eine Gewinnsenkung infolge einer Steuererhebung ab.
4) Vgl.: S. 63 ff dieser Arbeit.
5) Für die theoretische Betrachtung wird angenommen, daß eine Trennung zwischen Investitionen für den Binnenmarkt oder für den Exportsektor vorgenommen werden kann. Inwieweit diese Trennung in der Praxis möglich ist oder ob nicht vielmehr Überschneidungen zu erwarten sind, kann hier nicht untersucht werden.

binnenländischen Geschäftsvolumens genutzt wird (1). Somit behalten auch unter dieser Prämisse die Kritiker der DISC-Regel recht, die die Exportwirksamkeit dieser Maßnahme bezweifeln.

Lediglich unter der Voraussetzung, daß die gestiegenen Nettogewinne zu Investitionen im Exportsektor eingesetzt werden, kann die gewünschte Verbesserung der Handelsbilanz erreicht werden (2). Denn durch die gestiegenen Investitionen können die Unternehmen in die Lage versetzt werden, eine größere Menge zu produzieren (Erweiterungsinvestition (3)), die bei einem Absatz zu unveränderten Preisen eine Steigerung des Exportwertes bedingt. Oder dem Unternehmer ist es infolge der Investition möglich, eine gegebene Menge zu geringeren Kosten herzustellen (Rationalisierungsinvestition) und demzufolge zu einem niedrigeren Preis zu verkaufen. In Abhängigkeit von der Preiselastizität des Exportwertes (4) kann dann eine Exportwertsteigerung erwartet werden. Schließlich kann die Investition zu Qualitätsverbesserungen der exportierten Güter führen, wodurch eine verstärkte Nachfrage nach diesen Gütern induziert werden kann, die ebenfalls zu einer Verbesserung des Handelsbilanzsaldos führen würde.

Die sehr vorsichtige Formulierung des letzten Absatzes macht deutlich, daß der erwartete Effekt keineswegs eintreten muß. Denn die bloße Vornahme der Investition beeinflußt den Handelsbilanzsaldo noch nicht. Erst durch den Absatz der gestiegenen oder verbilligten oder verbesserten Produktion kommt die erhoffte Beeinflussung zustande. Damit gewinnen die Marktbedingungen eine entscheidende Bedeutung für den mittelbaren Handelsbilanzeffekt. "The supply side effect of DISC is thus limited to the size of the demand side effect" (5).

---

1) In diesem Fall können sogar unerwünschte Einflüsse auf die Handelsbilanz wirksam werden. Denn zum einen kann durch die gestiegenen Investitionen über den Multiplikator ein expansiver Effekt auf das Volkseinkommen ausgehen, der bei einer einkommensabhängigen Importfunktion die Importe vergrößert. Zum anderen kann eine Erhöhung der Importe dadurch eintreten, daß zur Vornahme der Investition komplementäre Importgüter notwendig sind. Unter diesen Prämissen kann es also sogar zu einer Verschlechterung des Handelsbilanzsaldos kommen.
2) Vgl. für das Folgende: The President's New Economic Program, a.a.O., S.101.
3) Zu einer Abgrenzung der verschiedenen Investitionsbegriffe siehe z.B.: SCHNEIDER, E.: Einführung in die Wirtschaftstheorie, III. Teil: Geld, Kredit, Volkseinkommen und Beschäftigung, 10. Aufl., Tübingen 1967, S.251 f.
4) Auf diesen Aspekt wird noch ausführlich eingegangen; vgl.: S. 108 ff dieser Arbeit.
5) CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S.240; so auch: The President's New Economic Program, a.a.O., S.101.

Wenn die Senkung der Körperschaftsteuer nicht über die Exportpreise weitergegeben wird, kann die Handelsbilanz durch den Steueraufschub nur bei Vorliegen weiterer Voraussetzungen beeinflußt werden, die zum einen das Verhalten des Unternehmens und zum anderen die Marktbedingungen im Exportsektor betreffen. Berücksichtigt man ferner, daß eine relative Steuersenkung in einer Größenordnung von 1 % bis 2 % als realistisch anzusehen ist (1), erscheint es sehr fraglich, ob eine so geringe Steigerung des Nettogewinns überhaupt eine Investition herbeiführen kann.

Demnach kommt dem mittelbaren Handelsbilanzeffekt sowohl über die Incentive- als auch die Investitions-Wirkung praktisch keine Bedeutung zu (2). Unter der Prämisse der Nichtüberwälzbarkeit der Körperschaftsteuer kann deswegen mit einer Steigerung des Exportwertes kaum gerechnet werden. Hierauf ist wohl auch zurückzuführen, daß in nahezu allen Quellen (3) davon ausgegangen wird, daß der Steuervorteil zu einer Senkung des Exportpreises führt.

C. Annahme: Körperschaftsteuer *vollkommen* überwälzbar

1. Ausmaß der möglichen Preissenkung

Die soeben behandelte Annahme, daß die Körperschaftsteuer nicht überwälzt wird, ist dadurch charakterisiert worden, daß der Gewinn vor Steuern konstant bleibt, während der Gewinn nach Steuern steigt. Unter der jetzt betrachteten Prämisse sinkt dagegen der Gewinn vor Steuern, und der Gewinn nach Steuern ändert sich nicht. Denn ein Unternehmen ist unter der Prämisse der vollständigen Überwälzung der Körperschaftsteuer bereit, eine Steuersenkung über eine Preissenkung in entsprechendem Ausmaß an die Konsumenten weiterzugeben und somit einen sinkenden Bruttogewinn bei einem konstanten Nettogewinn in Kauf zu nehmen.

Gerade bei der Ermittlung der durch DISC ermöglichten Preisänderung treten die schon erwähnten (4) Unterschiede zwischen den in der Literatur

---

1) Immerhin gilt dieser Wertebereich für Exportrentabilitäten zwischen 4 % und 17 %; vgl.: Tabelle 1, S. 98 dieser Arbeit.
2) So auch: CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S. 241.
3) Die einzigen Ausnahmen, die explizit auf die Verwendung des zusätzlichen Gewinns abstellen, sind die schon angesprochenen Quellen: Ebenda, S. 238 ff; NOLAN, J.S.: United States Taxation of Export Income, a.a.O., S. 784 f; The President's New Economic Program, a.a.O., S. 100 f.
4) Vgl.: S. 96 dieser Arbeit.

vorgestellten Analysen deutlich zu Tage. Das ist in diesem Zusammenhang insbesondere darauf zurückzuführen, daß entweder von grundlegend verschiedenen Annahmen (1) ausgegangen und/oder mit unterschiedlichen Berechnungsmethoden (2) gearbeitet wird. Auch bei der hier durchgeführten Berechnung muß von bestimmten Prämissen ausgegangen werden. So wird vorausgesetzt, daß der Unternehmer seinen absoluten Nettogewinn konstant halten will. Bezüglich der Exportrentabilität wird hier nicht von einer durchschnittlichen CTI/ER-Relation ausgegangen, sondern es werden die möglichen Preiseffekte für den Wertebereich der Exportrentabilitäten aus Tabelle 1 in Tabelle 2 gegenübergestellt. Denn "the magnitude of price reduction generated by DISC varies with the rate of profit and the level of tax" (3).

Zum Verständnis der Tabelle 2 sind folgende Erläuterungen notwendig:

Die durch DISC ermöglichte Preissenkung kann nicht so ermittelt werden, daß die auf den Exportumsatz bezogene relative Steuersenkung einfach als Ausmaß der Preissenkung übernommen wird. Denn durch die Preissenkung sinkt (bei konstanter Absatzmenge) der Bruttogewinn und damit die Bemessungsgrundlage für die Körperschaftsteuer. Es käme somit zu einer weiteren Steuersenkung, so daß trotz der Preissenkung in Höhe der relativen Steuersenkung der Nettogewinn immer noch steigen würde (4). Um die

---

1) Neben der wesentlichen Annahme bezüglich der Exportrentabilität, die zwischen durchschnittlich 6,8 % (HELLIWELL, J./LESTER, J.: Reviewing the Latest DISC, a.a.O., S.292) und durchschnittlich 16,6 % (MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S.41 und 51) schwankt, ist zu beachten, ob sich das Ziel der Konstanz des Nettogewinns auf eine absolute Gewinngröße (BRANNON, G.M.: The Revenue Act of 1971, a.a.O., S.899; HELLIWELL, J./LESTER, J.: Reviewing the Latest DISC, a.a.O., S.292) oder auf Gewinnrelationen (CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S.237 FN 98; HORST, Th./PUGEL, Th.: The Impact of DISC, a.a.O., S.76) bezieht.
2) Vgl.: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S.51; HORST, Th./PUGEL, Th.: The Impact of DISC, a.a.O., S.76; BRANNON, G.M.: The Revenue Act of 1971, a.a.O., S.899; HELLIWELL, J./LESTER, J.: Reviewing the Latest DISC, a.a.O., S.292; CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S.237 f.
3) HOUSE COMMITTEE ON THE BUDGET: An Analysis of Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S.6 (Hervorhebung vom Verf.).
4) Dieser Zusammenhang kann am schon vorgestellten Zahlenbeispiel (vgl.: S.40 f dieser Arbeit) erläutert werden: Bei CTI = 8 $ beläuft sich der Nettogewinn einer Gesellschaft ohne DISC auf 4,16 $. Wird der Verkaufspreis entsprechend der durch DISC eintretenden relativen Steuersenkung von 0,96 % (vgl.: Tabelle 1) gesenkt, so reduziert sich der Umsatz bei gegebener Absatzmenge auf 99,04 $ und damit der Bruttogewinn (= CTI) auf 7,04 $. Der Nettogewinn beträgt dann wegen

Prämisse einzuhalten, daß der absolute Nettogewinn konstant bleiben soll, muß der Unternehmer seinen Exportpreis um mehr als die relative Steuersenkung vermindern.

Das Ausmaß der möglichen Preissenkung läßt sich für eine Exportrentabilität von 8 % (1) wie folgt berechnen:

$ER_O = 100\ \$$

$C = 92\ \$$ CTI = 8 \$ (= 8 % der ER)

<u>Ohne DISC</u>

$$G^N_{o.D.} = 8 - 0,48 \cdot 8 = \underline{\underline{4,16\ \$}}$$

<u>(Zeile (III) in Tabelle 2)</u>

Unter Beachtung der Prämisse, daß der Unternehmer auch nach Einführung von DISC diesen Nettogewinn erzielen will, muß gefragt werden, wie hoch der Bruttogewinn sein muß, um bei einer DISC-entsprechenden Besteuerung diesen Nettogewinn zu realisieren. Generell kann festgehalten werden, daß für einen effektiven Steuersatz t gilt:

$$G^N = G^B - t \cdot G^B$$

bzw. $$G^B = \frac{G^N}{1 - t}$$

Da infolge des DISC-Gesetzes der effektive Steuersatz je nach der zugrundeliegenden CTI/ER-Relation unterschiedliche Werte annimmt (2), muß für jede Exportrentabilität eine eigene Berechnung durchgeführt werden. Für die hier betrachtete Prämisse (CTI/ER = 8%) beträgt der effektive Steuersatz 36 % (Zeile (IV) in Tabelle 2), so daß für die Erzielung des Nettogewinns von 4,16 \$ ein Bruttogewinn von

$$G^B_{DISC} = \frac{4,16}{1 - 0,36} = \underline{\underline{6,5\ \$}}$$

<u>(Zeile (V) in Tabelle 2)</u>

---

der DISC-entsprechenden Besteuerung 4,62 \$ (= 7,04 - 0,344 · 7,04), wobei der Faktor 0,344 der effektive DISC-Steuersatz für die Exportrentabilität von 7,04 % ist. Bei einer der relativen Steuersenkung entsprechenden Preissenkung würde also der Nettogewinn mit DISC noch um 0,46 \$ höher als im Fall ohne DISC sein.

1) Mit Hilfe der folgenden Rechenschritte wird der Aufbau von Tabelle 2 an Hand der Spalte "8 %" erläutert. Die neu hinzugekommenen Symbole werden außer im Symbolverzeichnis auch in den Erläuterungen zu Tabelle 2 definiert.

2) Vgl.: Zeile (IV) der Tabelle 1, S. 98 dieser Arbeit.

erforderlich ist. Wird von konstanten Produktionskosten in Höhe von 92 $
ausgegangen, so ist für diesen Bruttogewinn ein Exportumsatz von

ER_1 = 98,5 $ <u>(Zeile (VI) in Tabelle 2)</u>

notwendig. Bezogen auf den ursprünglichen Exportumsatz ER_O handelt es sich um eine relative Umsatzsenkung von 1,5 %. Um diese zu erreichen, muß unter der Voraussetzung, daß die abgesetzte Menge primär unverändert bleibt (1), der Exportpreis um 1,5 % gesenkt werden. Die relative Steuersenkung von 0,96 % führt demnach unter der Annahme der vollständigen Überwälzung zu einer Preissenkung von 1,5 %. Bei einer Steuersenkung von 1 % beträgt die Preissenkung dann 1,5625 % (2).

Führt man die entsprechende Berechnung für alle CTI/ER-Relationen der Tabelle 1 durch, so ergeben sich die in Zeile (VII) von Tabelle 2 dargestellten prozentualen Preissenkungen, die demnach zwischen 0,32 % und 3,75 % liegen können. Steigt die Exportrentabilität über 20 % hinaus, können noch größere Preissenkungen ermittelt werden. Aus diesem Grunde geben die Untersuchungen, die von einer bestimmten, wenn auch durchschnittlichen CTI/ER-Quote ausgehen, nur ein unvollständiges Bild der möglichen Preiswirkungen von DISC.

---

1) So auch: HELLIWELL, J./LESTER, J.: Reviewing the Latest DISC, a.a.O., S. 292; CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S. 237. Diese Prämisse wird notwendigerweise unter II. C. 2. aufgegeben, damit eine exportsteigernde Wirkung von DISC abgeleitet werden kann. Zur isolierten Berechnung des Preiseffektes ist die Annahme aber erforderlich.

2) Damit weicht der Verf. von den in der Literatur üblicherweise verwendeten Zahlenangaben ab, die bei einer Steuersenkung von 1 % eine Preissenkung von 1,8 % erwarten lassen (vgl.: CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S. 237 f; HOUSE COMMITTEE ON THE BUDGET: An Analysis of Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 6; HELLIWELL, J./LESTER, J.: Reviewing the Latest DISC, a.a.O., S. 292; COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 54). Das ist in erster Linie darauf zurückzuführen, daß die Untersuchung von W.M. CONSIDINE von einer konstanten Gewinn*quote* und nicht wie hier von einem konstanten *absoluten* Gewinnbetrag ausgeht. Außerdem wird mit einer vereinfachten Reduktion des Steuersatzes gearbeitet (vgl.: CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S. 237, insbes. FN 98). Die übrigen Quellen beziehen sich entweder nur auf die Analyse von W.M. CONSIDINE (HOUSE COMMITTEE ON THE BUDGET, An Analysis of Domestic International Sales Corporations, a.a.O., S. 6) oder geben keine Quellen an und stellen diese Größenordnung als Tatsache hin (HELLIWELL, J./LESTER, J.: Reviewing the Latest DISC, a.a.O., S. 292) oder benutzen m.E. sogar einen falschen Steuersatz, um diese Zahl zu belegen (COMMITTEE ON BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 54).

Tabelle 2 (1)

$\frac{CTI}{ER}$ (%)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(I) ER_o (2) ($)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
(II) C (3) ($)	99	98	97	96	95	94	93	92	91	90
(III) $G^N_{o.D.}$ (4) ($)	0,52	1,04	1,56	2,08	2,6	3,12	3,64	4,16	4,68	5,
(IV) t_1 (5)	0,24	0,24	0,24	0,24	0,29	0,32	0,34	0,36	0,36	0,
(V) G^B_{DISC} (6) ($)	0,68	1,37	2,05	2,74	3,65	4,59	5,52	6,5	7,31	8,
(VI) ER_1 (7) ($)	99,68	99,37	99,05	98,74	98,65	98,59	98,52	98,5	98,31	98,
(VII) Δ p (8) (%)	0,32	0,63	0,95	1,26	1,35	1,41	1,48	1,5	1,69	1,

Erläuterungen zu Tabelle 2

1) Alle Zahlenangaben der Tabelle 2 wurden auf die zweite Stelle hinter dem Komma auf- bzw. abgerundet.
2) Unter ER_0 werden die Exportumsätze der Ausgangssituation, also ohne Gültigkeit der DISC-Regel vorgestellt, die gleichzeitig die Bezugsgrundlage der Exportrentabilitäten und der anderen prozentualen Größen darstellen.
3) C sind die als konstant angenommenen Gesamtkosten von Muttergesellschaft und DISC.
4) $G^N_{o.D.}$ sind die Nettogewinne, die ein Unternehmen bei der jeweiligen CTI/ER-Relation ohne DISC erreicht. Berechnung: $G^N_{o.D.} = G^B \cdot (1-t)$, wobei t der effektive Steuersatz ist. Bei dem effektiven Steuersatz der amerikanischen Körperschaftsteuer, der hier zugrundelegt wird, ergibt sich·
$G^N_{o.D.} = G^B \cdot (1-0,48) = 0,52 \cdot G^B = 0,52 \cdot CTI$.
5) t_1 stellt den effektiven Steuersatz bei Berücksichtigung der DISC-Vergünstigung dar; vgl.: Zeile (IV) der Tabelle 1.

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	89	88	87	86	85	84	83	82	81	80
2	5,72	6,24	6,76	7,28	7,8	8,32	8,84	9,36	9,88	10,4
36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36
13	8,94	9,75	10,56	11,38	12,19	13,0	13,81	14,63	15,44	16,25
13	97,94	97,75	97,56	97,38	97,19	97,0	96,81	96,63	96,44	96,25
87	2,06	2,25	2,44	2,62	2,81	3,0	3,19	3,37	3,56	3,75

6) G^B_{DISC} sind die Bruttogewinne, die notwendig sind, um unter Berücksichtigung des effektiven DISC-Steuersatzes t_1 den gleichen Nettogewinn zu gewährleisten wie im Fall ohne DISC (Zeile (III)). Berechnung:

$$G^B_{DISC} = \frac{G^N_{o.D.}}{1 - t_1}$$

7) ER_1 stellen die Exportumsätze dar, die bei konstanten Produktionskosten erforderlich sind, um den in Zeile (V) ermittelten G^B_{DISC} zu erzielen. Berechnung:

$$ER_1 = C + G^B_{DISC}$$

8) Δp (%) sind die prozentualen Preissenkungen, die unter der Voraussetzung der primär konstanten Absatzmenge erforderlich sind, um die notwendige Reduzierung des Exportumsatzes zu bewirken. Es kann automatisch auf die prozentuale Preissenkung geschlossen werden, da die Bezugsgröße ER_0 konstant mit ER_0 = 100 vorgegeben ist.

$$\Delta p\ (\%) = ER_0 - ER_1.$$

2. Veränderung des Exportwertes

Um von den in Tabelle 2 berechneten (alternativen) Preissenkungen auf die Beeinflussung des Exportwertes schließen zu können, muß die Preiselastizität des Exportwertes bekannt sein (1). Da der Exportwert das Produkt aus exportierter Menge und dem Marktpreis ist, darf nicht der Fehler gemacht werden, von der in empirischen Untersuchungen üblicherweise berechneten Preiselastizität der Export*nachfrage* und damit nur der Export*menge* auszugehen und unter Verwendung dieser Prozentzahl unmittelbar auf die Veränderung des Wertes zu schließen (2). Vielmehr ergibt sich die Änderung des Wertes nur unter Berücksichtigung sowohl der Preis*senkung* als auch der Mengen*steigerung*.

Wird die Preiselastizität der Exportmenge mit $n_{x,p}$ und die des Exportwertes mit $n_{ER,p}$ (3) bezeichnet, so läßt sich folgender Zusammenhang zwischen ihnen herstellen:

$$n_{x,p} = \frac{dx}{x} : \frac{dp}{p} = \frac{dx}{dp} \cdot \frac{p}{x}$$

$$n_{ER,p} = \frac{dER}{ER} : \frac{dp}{p} = \frac{dER}{dp} \cdot \frac{p}{ER}$$

$$= \frac{d\,(px)}{dp} \cdot \frac{p}{px} = (x + \frac{dx}{dp} \cdot p) \cdot \frac{1}{x}$$

$$= 1 + \frac{dx}{dp} \cdot \frac{p}{x}$$

---

1) Unter der Elastizität versteht man allgemein die prozentuale Veränderung der abhängigen Variable eines Funktionszusammenhangs dividiert durch die prozentuale Veränderung der unabhängigen Variable; vgl. z.B.: OTT, A.E.: Grundzüge der Preistheorie, a.a.O., S.135. Bei der *Preiselastizität des Exportwertes* muß demnach die prozentuale Änderung des Exportwertes auf die diese Veränderung verursachende Änderung des Preises bezogen werden.

2) Einen solchen Fehler macht H. MESENBERG, der zwar formuliert, daß bei einer geschätzten Preiselastizität der Exportnachfrage von 1,5 und einer Preissenkung von 3 % "eine Steigerung des *Volumens* der DISC-Exporte um 4,5 %" (MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S.51; Hervorhebung vom Verf.) zu erwarten ist. Bei der Umrechnung auf absolute Zahlen bezieht er diesen Prozentsatz aber auf den $-Betrag der Exporte des Jahres 1974 und damit auf den Exportwert (vgl.: ebenda). Überhaupt scheint H. MESENBERG Schwierigkeiten mit dem Elastizitätsbegriff zu haben, da er an anderer Stelle (vgl.: ebenda, S.48 FN 3) bei einer Preiselastizität der Exportmenge von 2,85 von einer Preissenkung um einen Prozentpunkt auf eine *Verdreifachung* der Ausfuhren aus den USA schließt, obwohl nur gefolgert werden kann, daß die Ausfuhrsteigerung knapp dreimal so groß wie die verursachende Preissenkung ist.

3) Die Indizes bedeuten: x = Exportmenge; p = Preis; ER = Exportumsatz = Exportwert; es gilt: $x = x(p)$ und $ER = p \cdot x = p \cdot x(p)$.

$n_{ER,p} = 1 + n_{x,p}$ (1)

Wie schon erwähnt beziehen sich die empirischen Schätzungen der Exportelastizitäten i. d. R. auf die Veränderung der exportierten Menge, so daß jeweils der Wert "+1" addiert werden muß, um zu der entsprechenden Elastizität des Exportwertes zu gelangen. In der Literatur werden eine Reihe empirischer Schätzungen vorgestellt (2), wobei erhebliche Unterschiede sowohl zwischen den durchschnittlichen Elastizitäten als auch insbesondere beim Vergleich verschiedener Branchen und alternativer Importländer auftreten (3). Hier wird exemplarisch auf zwei Schätzungen der durchschnittlichen Preiselastizität der Exportnachfrage Bezug genommen.

Die wohl bekannteste Schätzung dieser Art für die USA (und andere Länder) stammt von H.S. HOUTHAKKER/St.P. MAGEE, die ausgehend von den Zahlen des Zeitraumes 1951 bis 1966 einen Elastizitätswert von -1,51 ermitteln (4). Bei einer Preissenkung von 1 % würde demnach die exportierte Menge um 1,51 % steigen.

Die andere hier verwendete Schätzung geht auf M. GOLDSTEIN/M.S. KHAN zurück. Sie legen einen Zeitraum von 1955 bis 1970 zugrunde und kommen u.a. wegen der Verwendung eines anderen statistischen Schätzverfahrens (5) zu einem abweichenden Ergebnis. In einer unveröffentlichten Fassung er-

---

1) Es ist zu beachten, daß $n_{x,p}$ wegen der üblicherweise negativen Steigung der Nachfragekurve ($dx/dp < 0$) einen negativen Wert annimmt. Für Nachfrageelastizitäten, die kleiner als -1 sind, nimmt dann auch $n_{ER,p}$ einen negativen Wert an, der absolut gesehen kleiner als $n_{x,p}$ ist.

2) Eine umfassende Übersicht geben: STERN, R./FRANCIS, J./SCHUMACHER, B.: Price Elasticities in International Trade: An Annotated Bibliography, Toronto 1976.

3) Vgl.: BOHI, D.R.: Export Credit Subsidies and U.S. Exports: The Analysis of the U.S. ExImBank, in: The Economics of Federal Subsidy Programs. A Compendium of Papers Submitted to the Joint Economic Committee Congress of the United States, Part 2, Washington 1972, S. 170; STONE, J.A.: Price Elasticities of Demand for Imports and Exports: Industry Estimates for the U.S., the E.E.C. and Japan, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 61, 1979, S. 308 f.

4) Vgl.: HOUTHAKKER, H.S./MAGEE, St.P.: Income and Price Elasticities in World Trade, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 51, 1969, S. 111 ff, insbes. S. 113.

5) Während H.S. HOUTHAKKER/St.P. MAGEE mit einer "Ordinary Least Square"-Schätzung arbeiten, verwenden M. GOLDSTEIN/M.S. KHAN auch eine "Full Information Maximum Likelihood"-Schätzung; vgl. dazu z.B.: SCHNEEWEISS, H.: Ökonometrie, 2. Aufl., Würzburg 1974, S. 273 ff und 301 ff.

Tabelle 3 (1)

$\frac{CTI}{ER}$ (%)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
(I) Δp (2) (%)	0,32	0,63	0,95	1,26	1,35	1,41	1,48	1,5	1,69	1,87	2,06	2,25	2,44	2,62	2,81	3,0	3,19	3,37	3,56	3,75
(II) Prozentuale Exp.-wertst. bei $^{n}ER,p$ = = -0,51 (H/M) (3)	0,16	0,32	0,48	0,64	0,69	0,72	0,75	0,77	0,86	0,95	1,05	1,15	1,24	1,34	1,43	1,53	1,63	1,72	1,82	1,91
(III) Prozentuale Exp.-wertst. bei $^{n}ER,p$ = = -1,32 (G/K) (4)	0,42	0,83	1,25	1,66	1,78	1,86	1,95	1,98	2,23	2,47	2,72	2,97	3,22	3,46	3,71	3,96	4,21	4,45	4,70	4,95

Erläuterungen zu Tabelle 3

1) Alle Werte der Tab. 3 sind wieder auf die zweite Stelle hinter dem Komma auf- bzw. abgerundet.
2) Zeile (VII) der Tab. 2.
3) Relative Exportwertsteigerung unter Verwendung der von HOUTHAKKER/MAGEE geschätzten Nachfrage- und der dementsprechenden Wertelastizität. Berechnung: Werte der Zeile (I) multipliziert mit 0,51 unter Berücksichtigung des Vorzeichens.
4) Relative Exportwertsteigerung unter Verwendung der von GOLDSTEIN/KHAN geschätzten Nachfrage- und der dementsprechenden Wertelastizität. Berechnung: Werte der Zeile (I) multipliziert mit 1,32 unter Berücksichtigung des Vorzeichens.

mitteln sie eine Elastizität von -2,85 (1), die sie in einer veröffentlichten Fassung jedoch auf -2,32 revidieren (2). Nach dem veröffentlichten Ergebnis würde sich demnach die exportierte Menge bei einer Preissenkung um 1 % um 2,32 % erhöhen.

Ausgehend von diesen Schätzergebnissen würden sich also die entsprechenden Preiselastizitäten des Exportwertes in einer Höhe von -0,51 bzw. -1,32 einstellen. Bei einer Preissenkung um 1 % würde der Exportwert nach der Schätzung von H.S. HOUTHAKKER/St.P. MAGEE um 0,51 % und nach der Schätzung von M. GOLDSTEIN/M.S. KHAN um 1,32 % steigen. Führt man diese Überlegung für die in Tabelle 2 ermittelten Preissenkungen durch, so ergeben sich die in Tabelle 3 dargestellten relativen Steigerungen des Exportwertes.

Unter der Prämisse, daß der gesamte Steuervorteil einer DISC zu Preissenkungen genutzt wird, können demnach in dem hier betrachteten Bereich der Exportrentabilität von 1 % bis 20 % je nach der verwendeten Elastizitätsschätzung Exportwertsteigerungen von 0,16 % bis 1,91 % bzw. von 0,42 % bis 4,95 % ermittelt werden. Unter der Voraussetzung der vollständigen Körperschaftsteuerüberwälzung kommt es also zu einer unmittelbaren Beeinflussung des Handelsbilanzsaldos, die allerdings je nach der vom betreffenden Unternehmen realisierten CTI/ER-Relation und der zugrundegelegten Preiselastizität des Exportwertes äußerst unterschiedlich sein kann.

D. Fazit

Die theoretische Analyse des durch die DISC-Gesetzgebung begründeten unbefristeten Steueraufschubs hat deutlich gemacht, daß Aussagen über die Wirksamkeit dieses Steuervorteils zur Verbesserung der Handelsbilanz nur unter Beachtung einer Vielzahl von Prämissen und Einschränkungen abgeleitet werden können. Es ist praktisch unmöglich, eine für alle Unternehmen und damit die gesamte Volkswirtschaft gültige Steigerungsrate des Exportwertes festzustellen. Denn die relative Steuersenkung, die dem einzelnen Unternehmen gewährt wird, hängt in erster Linie von der Höhe der Exportrentabilität dieses Unternehmens ab. Diese Maßgröße schwankt stark, insbesondere zwischen den Gesellschaften des industriellen und denen des nicht-

---

1) Vgl.: HORST, Th./PUGEL, Th.: The Impact of DISC, a.a.O., S. 76.
2) Vgl.: GOLDSTEIN, M./KHAN, M.S.: The Supply and Demand for Exports: A Simultaneous Approach, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 60, 1978, S. 282.

industriellen Sektors (1). Das muß berücksichtigt werden, um die jeweilige relative Steuersenkung berechnen zu können.

Ist das geschehen, müssen wegen der fehlenden Kenntnis über die tatsächliche Preiswirksamkeit der Körperschaftsteuer alternative Annahmen bezüglich der Überwälzung getroffen werden. Unter der ersten Voraussetzung, daß die Körperschaftsteuer überhaupt nicht überwälzt wird, tritt keine unmittelbare Veränderung von Exportpreis oder -menge und somit kein unmittelbarer Handelsbilanzeffekt ein. Allerdings kann unter dieser Prämisse ein mittelbarer Handelsbilanzeffekt abgeleitet werden, da zum einen ein Incentive-Effekt und zum anderen ein Investitions-Effekt eintreten können. Beide Effekte sind jedoch wohl unbedeutend, da für die Incentive-Wirkung die Nettogewinnsteigerung ex ante bekannt sein müßte, was durch den komplizierten Gesetzestext erschwert wird. Für den Investitions-Effekt müssen zusätzliche Bedingungen bezüglich des Investitionsverhaltens der Unternehmen und der Marktverhältnisse gegeben sein, von deren Erfüllung nicht ohne weiteres ausgegangen werden kann.

Unter der Prämisse, daß die relative Steuersenkung dagegen vollkommen in den Preis überwälzt wird, kann sowohl die daraus folgende Preissenkung und die somit verursachte Steigerung des Exportwertes ermittelt werden. Allerdings machen die berechneten Zahlen der Tabelle 3 deutlich, daß unter Verwendung der von H.S. HOUTHAKKER/St.P. MAGEE geschätzten Elastizität auch in diesem Fall die Beeinflussung des Exportwertes äußerst gering ist (2). Benutzt man die von M. GOLDSTEIN/M.S. KHAN ermittelte Elastizität, so kann unter den hier gesetzten Prämissen immerhin eine Exportwertsteigerung von bis zu 5 % festgestellt werden.

Allerdings muß darauf hingewiesen werden, daß diese Beeinflussung des Exportwertes unter der Annahme der vollständigen Überwälzung der Steuersenkung abgeleitet wurde. Nun ist aber diese Annahme im Grunde genau so wenig haltbar wie die Behauptung, daß die Körperschaftsteuer überhaupt nicht überwälzt wird. Realistischerweise muß davon ausgegangen werden, daß in Abhängigkeit von den Angebots- und Nachfrage- und damit von den Marktbedingungen ein Teil der Körperschaftsteuer vom Unternehmen selbst zu tragen ist, während ein anderer Teil über den Marktpreis überwälzt werden kann (3).

Wie die Beschreibung der Inzidenzanalyse deutlich gemacht hat, kann über den Grad der Überwälzung der Körperschaftsteuer bis heute keine gesicherte Aussage gemacht werden. Demnach bleibt die Aufteilung der durch DISC

---

1) Vgl.: S. 99 dieser Arbeit.
2) Sogar bei einer Exportrentabilität von 20 % kommt es nur zu einer Steigerung des Exportwertes von kaum 2 %; vgl.: Zeile (II) von Tabelle 3, S. 110 dieser Arbeit.
3) So auch: LEONTIADES, M.: The Logic of Border Taxes, a.a.O., S. 177.

gewährten relativen Steuersenkung auf die Preissenkung und auf die Nettogewinnsteigerung unbestimmt. Th. HORST/Th. PUGEL haben zwar versucht, in einem von ihnen entwickelten mikroökonomischen Modell den Preis- vom Gewinneffekt zu trennen. Sie kommen zu dem Ergebnis, daß die von ihnen ermittelte relative Steuersenkung von 3,3 % sich auf eine Preissenkung von 2,5 % und eine Nettogewinnsteigerung von 0,8 % aufteilt (1). Doch wird in diesem Modell von (zusätzlichen) restriktiven Prämissen ausgegangen (2), so daß eine Verallgemeinerung dieser quotenmäßigen Aufteilung nicht zulässig zu sein scheint.

Es bleibt aber festzuhalten, daß unter Berücksichtigung der nur teilweisen Überwälzung des Steuervorteils die Beeinflussung der Handelsbilanz noch geringer ausfällt, da es eben nicht zu einer Preissenkung in dem Umfang kommt, der durch den Steueraufschub möglich ist. Demnach muß für beide Elastizitätsschätzungen die Steigerung des Exportwertes niedriger sein, als sie in Tabelle 3 berechnet wurde. Der tatsächlich zu erwartende Handelsbilanzeffekt des DISC-Gesetzes dürfte deshalb nur relativ unbedeutend sein (3).

Dann stellt sich aber die Frage, wieso die USA diese Maßnahme, die sich im Laufe der Zeit außerdem als kostenaufwendiger als ursprünglich geschätzt erwiesen hat (4), nicht längst abgeschafft und evtl. durch direkte Subventionszahlungen an die exportierenden Unternehmen (u. U. mit Verwendungsauflagen) ersetzt haben. Als Begründung hierfür ist das Ziel der internationalen steuerlichen Wettbewerbsneutralität zu nennen, das die USA mit Hilfe des DISC-Gesetzes zumindest tendenziell zu erreichen hoffen.

---

1) Vgl.: HORST, Th./PUGEL, Th.: The Impact of DISC, a.a.O., S. 77 ff, insbes. S. 84.
2) Vgl.: ebenda.
3) So auch: CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S. 245.
4) Vgl.: S. 67 f dieser Arbeit.

Dritter Teil

DISC-GESETZGEBUNG UND INTERNATIONALE STEUERLICHE WETTBEWERBSNEUTRALITÄT

I. PRINZIPIEN DER BESTEUERUNG VON GRENZÜBERSCHREITENDEN TRANSAKTIONEN

A. Begriff der internationalen Wettbewerbsneutralität (1)

Von Seiten der USA wird darauf hingewiesen, daß die steuerliche Behandlung sowohl von internationalen Kapitalströmen als auch von grenzüberschreitenden Warenströmen (2) zu Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten der USA führe. Vor einer Beurteilung dieser These und insbesondere ihrer Bedeutung für das DISC-Gesetz muß dann aber geklärt werden, "was ... unter dem schillernden Begriff 'Wettbewerbsverzerrungen' bzw. seinem Gegenstück der 'Wettbewerbsneutralität' zu verstehen ist" (3). Mindestens drei verschiedene Konzepte der Wettbewerbsneutralität können unterschieden werden (4):

1. Unter dem allokationspolitischen Aspekt wird argumentiert, daß die optimale Allokation der Produktionsfaktoren durch den steuerlichen Eingriff nicht verletzt werden dürfe. Die optimale Faktorallokation ist

---

1) Es sei vorangestellt, daß hier nicht dem Ansatz gefolgt wird, der eine unterschiedliche Besteuerung als Unterschiede in den 'natürlichen Produktionskosten' und damit als standortbedingte Kostenunterschiede ansieht; vgl. dazu: FLUME, W./SCHMIDT, K.: Die steuerliche Behandlung des grenzüberschreitenden Verkehrs nach Montanunion- und EWG-Vertrag. Schriftenreihe der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie zur Wirtschafts- und Industriepolitik, Heft 3, Düsseldorf 1962, S. 9 f, 19 ff und 35 f; BAUER, D.: Zum Begriff der Wettbewerbsverzerrungen, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 18, 1968, S. 730; SCHMIDT, K.: Zur Koordination von Steuern bei wirtschaftlicher Integration, in: Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 35, Berlin 1965, S. 449 f.
2) Für die folgende theoretische Untersuchung wird von Dienstleistungsex- und -importen abstrahiert.
3) PEFFEKOVEN, R.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip, a.a.O., S. 38.
4) Vgl. für das Folgende insbesondere: ebenda, S. 38 ff; DERS.: Die Besteuerung des internationalen Handels, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 7. Jg., 1978, S. 164 f.

gewährleistet, wenn die Bedingungen sowohl für das Handelsoptimum als auch für das Produktionsmaximum erfüllt sind. Geht man also von einer optimalen Allokation v o r Besteuerung aus, so darf eine Steuererhebung nicht gegen die Marginalbedingungen von Handelsoptimum und Produktionsmaximum verstoßen. Da zur Verwirklichung des Handelsoptimums Bruttopreis r e l a t i o n e n und zur Verwirklichung des Produktionsmaximums Nettopreis r e l a t i o n e n entscheidend sind (1), ist in diesem Zusammenhang allein zu untersuchen, wie die jeweiligen Preisrelationen durch die Besteuerung beeinflußt werden.

2. Unter dem z a h l u n g s b i l a n z p o l i t i s c h e n Aspekt wird argumentiert, daß durch die Besteuerung weder das Niveau noch die Struktur der in der Zahlungsbilanz erfaßten Handels- und Kapitalströme verändert werden dürfen. Hierbei geht es also um die Förderung bzw. Diskriminierung von Waren- und Kapitalexporten bzw. -importen.

3. Schließlich kann unter dem f i s k a l i s c h e n Aspekt argumentiert werden, daß bei der Besteuerung von grenzüberschreitenden Transaktionen gewährleistet sein muß, daß die beteiligten Länder in angemessener Form am Steueraufkommen beteiligt sind. Zusätzlich könnte unter diesem Gesichtspunkt untersucht werden, inwieweit die Souveränitätsrechte eines Staates durch den steuerlichen Eingriff berührt werden (2). Allerdings kommt diesen Aspekten in der Regel eine untergeordnete Bedeutung zu, da letztlich nicht geklärt werden kann, was eine "angemessene" Beteiligung ist und wann die Souveränitätsrechte eines Staates tatsächlich verletzt werden.

In der vorliegenden Arbeit steht das DISC-Gesetz - insbesondere weil die USA es auch nur so begründen - ausschließlich als z a h l u n g s b i l a n z p o l i t i s c h e Maßnahme zur Diskussion, so daß im wesentlichen auch nur auf diesen Aspekt der internationalen Wettbewerbsneutralität eingegangen wird. An einigen Stellen wird jedoch auf Unterschiede in der Beurteilung unter den anderen Gesichtspunkten hingewiesen.

---

1) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Die Besteuerung des internationalen Handels, a.a.O., S.165.

2) Auf diesen Aspekt der Souveränität von Staaten im Zusammenhang mit der Besteuerung geht insbesondere M.B. KRAUSS ein; vgl.: KRAUSS, M.B.: Border Tax Adjustments: A Potential Trans-Atlantic Trade Dispute, in: Journal of World Trade Law, Bd.10, 1976, S.150 ff.

B. Besteuerung grenzüberschreitender Faktoreinkommen

Obwohl die DISC-Regelung nur die Einkommen aus der Exportwirtschaft und damit nur im Inland erzielte Einkommen betrifft, spielt für eine umfassende Beurteilung dieses Gesetzes auch die Besteuerung der internationalen Faktoreinkommen eine Rolle. Denn unter dem Aspekt der internationalen steuerlichen Wettbewerbsneutralität geht es darum, die verschiedenen Effekte alternativer Besteuerungsprinzipien auf die in- und ausländischen Wirtschaftssubjekte herauszufinden. Da ein Argument der USA für das DISC-Gesetz darin besteht, daß amerikanische Wirtschaftssubjekte, denen Einkommensteile aus dem Ausland zufließen, höher besteuert werden, als das in Vergleichsländern der Fall ist, muß auch auf die generellen Unterschiede in der Besteuerung von internationalen Faktoreinkommen eingegangen werden.

1. Theoretische Alternativen

Will man bei der Besteuerung von grenzüberschreitenden Faktoreinkommen die zahlungsbilanzpolitische Wettbewerbsneutralität erreichen, so muß gesichert sein, daß durch die Besteuerung weder die Struktur noch das Niveau der internationalen Kapitalströme (1) beeinflußt werden (2). Die Voraussetzung dazu ist, daß die Einkommen aus inländischem und exportiertem Kapital bzw. inländischem und importiertem Kapital steuerlich gleich behandelt werden, so daß kein steuerlicher Anreiz zum Kapitalimport bzw. -export besteht. "Die Entscheidung, ob Kapital im In- oder Ausland angelegt werden soll, wäre von steuerlichen Überlegungen unabhängig. Man spricht deshalb auch von Kapitalexport- und Kapitalimportneutralität" (3).

Bei der Behandlung dieses Problemkreises ist primär zu klären, welchem Land generell die Steuerhoheit über die durch die internationalen Kapital-

---

1) Die Besteuerung grenzüberschreitender Arbeitseinkommen wird im folgenden vernachlässigt, da die Verlagerung des Arbeitsplatzes ins Ausland allein aus steuerlichen Gründen (z. B. bei Künstlern) als Ausnahme anzusehen ist.
2) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Internationale Finanzordnung, in: GRÖNER, H./SCHÜLLER, A. (Hrsg.): Internationale Wirtschaftsordnung, Stuttgart, New York 1978, S. 128.
3) Ebenda, S. 129. Es ist darauf hinzuweisen, daß hiermit gleichzeitig auch der allokationspolitische Aspekt angesprochen ist, nach dem das Kapital unabhängig vom Land der Anlage steuerlich gleich belastet werden muß, damit nicht gegen die Marginalbedingungen des Pareto-Optimums verstoßen wird.

transaktionen anfallenden Steuern zustehen soll. Daneben ist zu prüfen, wie eine solche theoretisch gewünschte Besteuerung erreicht werden kann.

Soll die Steuerhoheit dem Land zukommen, in dem die Einkommen entstehen, so spricht man vom "Quellen(land)prinzip" (1) (QLP). Die andere Alternative, bei der die Einkommen den Steuern des Landes unterworfen werden sollen, in dem der Kapitaleigner seinen Wohnsitz hat, heißt "Wohnsitz(land)prinzip" (2) (WLP). Solange beide Prinzipien von verschiedenen Ländern nebeneinander praktiziert werden, kommt es zu Doppelbesteuerungen von bestimmten Einkommensteilen und damit zu Wettbewerbsverzerrungen (3).

Aber auch wenn sich die Länder auf die Anwendung eines Prinzips einigen würden, entstehen dennoch Wettbewerbsverzerrungen, wenn die effektiven Steuersätze im In- und Ausland voneinander abweichen. In diesem Fall eines internationalen Steuergefälles würde die Kapitalanlage in dem Land mit dem niedrigsten Belastungssatz steuerlich begünstigt und somit ein Kapitalexport bzw. -import induziert. Allerdings können die Chancen für eine Einigung auf ein Verfahren wegen des fiskalischen Aspektes nur als relativ gering angesehen werden (4).

Dann muß aber gefragt werden, wie die durch das Nebeneinander von QLP und WLP entstehenden Wettbewerbsverzerrungen vermieden werden können. In der Literatur werden dazu eine Reihe von Verfahren vorgestellt (5), die sich im wesentlichen auf drei Grundtypen zurückführen lassen.

Bei der Freistellungsmethode (6) verzichtet das Wohnsitzland (gegen eine entsprechende Entschädigung) zugunsten des Quellenlandes auf die

---

1) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S.128 f. Alternativ wird auch der Begriff des "Territorialprinzips" angewandt; vgl.: MOLSBERGER, J.: Zahlungsbilanzwirkungen allgemeiner Unternehmensgewinnsteuern, a.a.O., S.255 ff; FISCHER, L./WARNEKE, P.: Grundlagen der Internationalen Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, Berlin 1974, S.36.
2) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S.128 f. Alternativ werden hier die Begriffe "Welteinkommens-" (vgl.: MOLSBERGER, J.: Zahlungsbilanzwirkungen allgemeiner Unternehmensgewinnsteuern, a.a.O., S.256) und "Universalprinzip" (vgl.: FISCHER, L./WARNEKE, P.: Grundlagen, a.a.O., S.36) verwandt.
3) So auch: RICHMAN, P.B.: Taxation of Foreign Investment Income: An Economic Analysis, Baltimore 1963, S.29.
4) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S.129 f.
5) Eine Übersicht findet sich bei: FISCHER, L./WARNEKE, P.: Grundlagen, a.a.O., S.117 ff.
6) Im englischen Sprachraum "exemption system" genannt; vgl. z.B.: MOLSBERGER, J.: Zahlungsbilanzwirkungen allgemeiner Unternehmensgewinnsteuern, a.a.O., S.258.

Besteuerung, so daß die Einkommen nur den im Land der Kapitalanlage geltenden Steuern unterliegen (QLP). Im jeweiligen Quellenland wird inländisches und importiertes Kapital steuerlich gleichbehandelt, so daß dieses Verfahren die Kapitalimportneutralität gewährleistet. Allerdings tritt auch hier das Problem auf, daß es zu Wettbewerbsverzerrungen kommt, wenn die Steuern im Wohnsitzland höher als die im Quellenland sind und hierdurch eine Kapitalanlage in diesen "Steueroasenländern" angeregt wird (1).

Bei der Steuerabzugsmethode (2) wird die letztendliche Besteuerung dem Wohnsitzland überlassen, wobei der Steuerpflichtige die im Quellenland bereits gezahlte Steuer von der Bemessungsgrundlage seiner inländischen Steuerzahlung abziehen kann (3). Allerdings wird durch dieses Verfahren nicht die Doppelbesteuerung im ganzen verhindert, sondern nur abgeschwächt (4). Einkommen aus exportiertem Kapital unterliegen im Vergleich zu denen aus inländischem Kapital bei der Anwendung dieser Methode in der Regel einer höheren Belastung, so daß keine Kapitalexportneutralität gegeben ist. Das angestrebte Ziel der Wettbewerbsneutralität ist durch dieses Verfahren in der Regel nicht zu erreichen (5).

Beim Anrechnungsverfahren (6) wird ebenfalls die Steuerhoheit dem Wohnsitzland übertragen, so daß die gesamten weltweiten Einkommen eines Wirtschaftssubjektes der inländischen Steuer unterliegen. Zur Vermeidung der Doppelbesteuerung ist es dem Kapitaleigner aber möglich, die im Quellenland gezahlte Steuer von seiner inländischen Steuerschuld abzuziehen (7). Für den Kapitaleigner gilt demnach, daß die sowohl im In- wie

---

1) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S. 130.
2) Im englischen Sprachraum "deduction approach" genannt; vgl. z.B.: RICHMAN, P.B.: Taxation of Foreign Investment Income, a.a.O., S. 32.
3) Hierdurch kommt den im Ausland gezahlten Steuern der Charakter von Sonderausgaben des deutschen Einkommensteuerrechts zu; vgl.: FISCHER, L./WARNEKE, P.: Grundlagen, a.a.O., S. 132.
4) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S. 132; RICHMAN, P.B.: Taxation of Foreign Investment Income, a.a.O., S. 33.
5) Auf eine mögliche Ausnahme, bei der die Abzugsmethode zum gleichen Ergebnis führt wie das noch zu behandelnde Anrechnungsverfahren, weist z.B. R. PEFFEKOVEN (Internationale Finanzordnung, a.a.O., S. 132) hin.
6) Im englischen Sprachraum "(foreign) tax credit system" genannt; vgl. z.B.: MOLSBERGER, J.: Zahlungsbilanzwirkungen allgemeiner Unternehmensgewinnsteuern, a.a.O., S. 258.
7) Die unterschiedlichen quantitativen Wirkungen des Anrechnungsverfahrens im Vergleich zur Abzugsmethode macht ein Zahlenbeispiel in folgender Quelle deutlich: MUSGRAVE, P.B.: Tax Preferences to Foreign Investment, in: The Economics of Federal Subsidy Programs, a.a.O., S. 182.

auch im Ausland erzielten Einkommen dem gleichen (inländischen) Steuersatz unterliegen (1), so daß in diesem Fall die Kapitalexportneutralität gesichert ist.

Bei einer allgemeinen Anwendung eines 'reinen' Anrechnungsverfahrens, bei dem die Steuerbelastung auf jeden Fall der inländischen entspricht - ausländische Steuern demnach u. U. zurückerstattet werden (2) - treten keinerlei Wettbewerbsverzerrungen im zahlungsbilanzpolitischen Sinn auf (3). Wegen der bereits erwähnten Höchstbetragsregelungen, von deren Einführung man aus fiskalischen Gründen wohl ausgehen muß, kommt es aber immer dann zu Wettbewerbsverzerrungen, wenn die im Ausland gezahlte Steuer den Höchstbetrag übersteigt (4).

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, daß der Forderung nach zahlungsbilanzpolitischer Wettbewerbsneutralität bei der Besteuerung grenzüberschreitender Faktoreinkommen am ehesten die Anrechnungsmethode gerecht werden kann (5). Für dieses Verfahren spricht insbesondere, daß das Problem der Kapitalflucht in Steueroasenländer nicht auftritt, da die Steuerbelastung auf das jeweilige inländische Niveau hochgeschleust wird.

2. In den USA praktizierte Regelungen

Die Vereinigten Staaten von Amerika praktizieren bei der Erhebung der Körperschaftsteuer das Wohnsitzlandprinzip, so daß "domestic corporations are taxed on their worldwide income" (6). Zur Vermeidung der Doppelbesteuerung der im Ausland entstandenen Einkommensteile, die i. d. R. ausländischen Quellensteuern unterliegen, wird ein "foreign tax credit" gewährt,

---

1) Eine Ausnahme von diesem Grundsatz wird durch bestimmte Höchstbetragsregelungen begründet, die im wesentlichen darauf hinauslaufen, "daß die ausländische Steuer nur bis zur Höhe der ... (inländischen) Steuerbelastung der ausländischen Einkommen angerechnet werden kann"; PEFFEKOVEN, R.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S. 131.
2) In einem solchen Fall spricht P. B. MUSGRAVE (Tax Preferences to Foreign Investment, a.a.O., S. 187) von einem "'full credit' system".
3) Da das Ausland bei dieser Methode seine Steuern zu Lasten des inländischen Steueraufkommens erhöhen kann, verstößt das Anrechnungsverfahren in starkem Maße gegen die fiskalische Wettbewerbsneutralität; vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S. 131; RICHMAN, P.B.: Taxation of Foreign Investment Income, a.a.O., S. 29.
4) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S. 131.
5) So auch: RICHMAN, P.B.: Taxation of Foreign Investment Income, a.a.O., S. 27 ff, wobei auch dort die Einschränkung bezüglich der Höchstbetragsregelungen vorgenommen wird; vgl.: ebenda, S. 29.
6) KRAUSE, L.B./DAM, K.W.: Federal Tax Treatment of Foreign Income, Washington 1964, S. 7.

der die Anrechnung (1) der im Ausland gezahlten Steuern auf die amerikanische Steuerschuld erlaubt. Aus fiskalischen Gründen wurde auch in den USA eine Höchstbetragsregelung eingeführt.

Hätten es die USA bei dieser Berücksichtigung der ausländischen Steuer bewenden lassen, so wären sie der wettbewerbsneutralen Besteuerung im zahlungsbilanzpolitischen Sinn sehr nahe gekommen (2). Zusätzlich zu dem "foreign tax credit" wird aber noch ein "tax deferral" auf die ausländischen Gewinne gewährt, der darauf hinaus läuft, daß die amerikanische Körperschaftsteuer auf die Einkommen aus ausländischen Tochtergesellschaften erst dann gezahlt zu werden braucht, wenn diese Einkommensteile an die amerikanischen Anteilseigner, i.d.R. also an die Muttergesellschaft, ausgeschüttet werden (3).

Neben der hierdurch begründeten ungleichen Steuerbelastung von ausländischen Einkommen je nach der Rechtsform der verbundenen ausländischen Gesellschaft (4) wird durch diese Regelung gegen die zahlungsbilanzpolitische

---

1) Gerade in den USA ist die Frage diskutiert worden, ob nicht an Stelle des Anrechnungsverfahrens der Steuerabzug praktiziert werden sollte; vgl.: RICHMAN, P.B.: Taxation of Foreign Investment Income, a.a.O., S. 32 f; MUSGRAVE, P.B. (DIES.): Tax Preferences to Foreign Investment, a.a.O., S. 176 und 180. Das ist darauf zurückzuführen, daß bei der auf inländische Einkommen erhobenen (Bundes-)Körperschaftsteuer "state and local business income taxes" als "deductions" von der Bemessungsgrundlage abgezogen werden können. "From the point of view of national productivity it may be argued, that foreign profits taxes should be deducted rather than credited"; DIES.: Tax Preferences to Foreign Investment, a.a.O., S. 176.
2) So auch: MUSGRAVE, P.B.: United States Taxation of Foreign Investment Income, a.a.O., S. 140.
3) Vgl.: RICHMAN, P.B.: Taxation of Foreign Investment Income, a.a.O., S. 50 ff; MUSGRAVE, P.B. (DIES.): United States Taxation of Foreign Investment Income, a.a.O., S. 81 ff; DIES.: Tax Preferences to Foreign Investment, a.a.O., S. 188 ff. Begründet wird diese Regelung mit der "ziemlich fiktiven Annahme, die ausländische Tochter stelle tatsächlich eine gesonderte Einheit dar. In diesem Fall kann der Gutschriftansatz (Anrechnungsverfahren, H.F.) nicht angewandt werden, der unterstellt, die Steuer der Tochter sei eine Steuer der Mutter." MUSGRAVE, R.A./ MUSGRAVE, P.B./KULLMER, L.: Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 4, a.a.O., S. 252.
4) Wegen der gerade genannten Begründung kann der "tax deferral" nämlich nur für Einkommen aus rechtlich selbständigen Tochtergesellschaften ("foreign incorporated subsidiaries") und nicht für rechtlich unselbständige Filialen ("foreign branches") eines amerikanischen Unternehmens in Anspruch genommen werden. Hierdurch wird der Verstoß auch gegen die allokationspolitische Wettbewerbsneutralität deutlich, da eine unter-

Wettbewerbsneutralität verstoßen. Während nämlich die inländischen Gewinne unmittelbar der Körperschaftsteuer unterliegen, kann die Besteuerung der Gewinne von ausländischen Tochtergesellschaften durch die Wiederanlage im Ausland beliebig lange hinausgezögert werden (1).

In den Fällen, in denen der ausländische Steuersatz unter dem amerikanischen liegt, kommen die Gesellschaften in den Genuß eines zinslosen Darlehens der amerikanischen Steuerbehörde (2), dessen Vorteil um so größer ist, je kleiner der ausländische im Vergleich zum inländischen Steuersatz ist. Somit wird die Gründung einer ausländischen Tochtergesellschaft und demzufolge der Kapitalexport im Vergleich zu einer inländischen Kapitalanlage steuerlich gefördert. Die durch den "foreign tax credit" im Prinzip erreichte Kapitalexportneutralität wird durch den "tax deferral" verletzt (3).

Die USA haben den unerwünschten Einfluß dieser steuerlichen Regelung selbst erkannt und im Jahr 1962 versucht, durch die Einführung der "Subpart F"-Regelungen die Wettbewerbsverzerrungen zu eliminieren, indem unter bestimmten Voraussetzungen der "tax deferral" für die Tochtergesellschaften abgeschafft wurde (4). Allerdings haben zahlreiche Ausnahmegenehmigungen das Erreichen des angestrebten Zieles verhindert (5), so daß weiterhin ausländische Einkommensteile in den USA in den Genuß des "tax deferral" kommen können.

Bezüglich der Besteuerung der grenzüberschreitenden Faktoreinkommen ist demnach für die USA keine zahlungsbilanzpolitische Wettbewerbsneutralität gegeben. Ob das DISC-Gesetz aber eine Maßnahme ist, die diesen Mangel beheben kann, ist im folgenden zu klären.

---

schiedliche Besteuerung gleich hoher Einkommen nur aufgrund der jeweiligen Rechtsform gegeben ist.

1) Vgl.: MUSGRAVE, P.B.: Tax Preferences to Foreign Investment, a.a.O., S. 177.
2) Vgl.: RICHMAN, P.B.: Taxation of Foreign Investment Income, a.a.O., S. 50; CANTOR, A.: Tax Subsidies That Export Jobs, a.a.O., S. 2. Eine zahlenmäßige Beschreibung der einzelnen Effekte findet sich bei: SURREY, St.S.: Pathways to Tax Reform, a.a.O., S. 109 f.
3) So auch: MUSGRAVE, P.B.: Tax Preferences to Foreign Investment, a.a.O., S. 204; MUSGRAVE, R.A.: Tax Policy, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 46, 1964, S. 127.
4) Eine ausführliche Beschreibung dieser Vorschriften findet sich bei: LANCASTER Jr., W.M.: Taxes and the Balance of Payments, in: Arkansas Law Review, Bd. 23, 1969, S. 399 ff; MUSGRAVE, P.B.: Tax Preferences to Foreign Investment, a.a.O., S. 195 f.
5) Vgl.: LANCASTER Jr., W.M.: Taxes and the Balance of Payments, a.a.O., S. 399f; NOLAN, J.S.: Export Tax Incentives, a.a.O., S. 572; RENDELL, R.S.: Use of a Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 139 FN 4.

3. Beurteilung des DISC-Gesetzes

Unter dem Aspekt der steuerlichen Wettbewerbsneutralität müßte das DISC-Gesetz also dafür sorgen, daß die steuerliche Bevorzugung der Einkommen aus ausländischen Tochtergesellschaften durch den "tax deferral" beseitigt und demnach der steuerliche Anreiz zum Kapitalexport abgebaut wird. Generell bieten sich dazu zwei Wege an, nämlich zum einen die Abschaffung des Steuervorteils für diese Einkommenskategorien oder zum anderen die Ausdehnung des Steuervorteils auf im Inland erzielte Einkommen. Das DISC-Gesetz geht eindeutig den zweiten Weg, denn "the philosophy underlying DISC is that tax equity should be acchieved through widening existing loopholes to make room for more participiants" (1).

Von der Konzeption her scheint das Gesetz in der Lage zu sein, die bestehende Ungleichbehandlung abzubauen, da nach seiner Einführung auch die Einkommen von inländischen Gesellschaften aus dem Exportgeschäft einen Steueraufschub in Anspruch nehmen können. Damit ist eine Möglichkeit eröffnet, Kapital auch im Inland (USA) so anzulegen, daß die daraus entstehenden Einkommen erst mit einer - u. U. unbegrenzten - zeitlichen Verzögerung versteuert werden. Die Entscheidung über den Kapitaleinsatz im In- oder Ausland ist prinzipiell von steuerlichen Überlegungen frei, so daß tendenziell die Kapitalexportneutralität erreicht wird (2).

Wichtig ist allerdings, daß das DISC-Gesetz die Wettbewerbsverzerrungen m. E. nur abschwächen, nicht aber vollkommen beseitigen kann. Denn zur vollkommenen Beseitigung müßte das Ausmaß des DISC-Vorteils genau dem Ausmaß des "tax deferral" entsprechen, damit die in- und ausländischen Faktoreinkommen steuerlich gleichbehandelt werden. Nun hängt das Ausmaß des "tax deferral" ausschließlich von der Differenz zwischen in- und ausländischem Steuersatz ab, einer Größe also, die für den DISC-Vorteil vollkommen unerheblich ist. Der DISC-Vorteil wird seinerseits durch die Exportrentabilität des jeweiligen Unternehmens determiniert, die für den "tax deferral" keine Bedeutung hat. Die beiden Steuervorteile können somit nur per Zufall übereinstimmen, so daß es wiederum Tatfrage bleibt, ob das DISC-Gesetz das mit ihm verfolgte Ziel - jetzt: die Gewährung der Kapitalexportneutralität - tatsächlich erreicht.

Dann muß aber überlegt werden, ob nicht die generelle Entscheidung für den zweiten Weg des Ausgleichs der Wettbewerbsverzerrungen zu kritisieren ist. Würde nämlich der "tax deferral" abgeschafft, so käme es erst

---

1) CANTOR, A.: Tax Subsidies That Export Jobs, a.a.O., S. 5.
2) Unter einem nationalen allokationspolitischen Aspekt ist dagegen keine Wettbewerbsneutralität gegeben, da eine unterschiedliche Besteuerung im Inland vorliegt je nach dem, ob die Faktoren im Exportsektor oder für den binnenländischen Umsatz eingesetzt werden.

gar nicht zu Wettbewerbsverzerrungen (1), und es brauchte nicht auf eine Maßnahme zurückgegriffen werden, deren Wirkung erstens doch sehr unbestimmt ist und von der zweitens andere Wettbewerbsverzerrungen, nämlich im nationalen Bereich, ausgehen (2). Hierbei handelt es sich um das bekannte Problem, ob ein Übel an der Wurzel gepackt werden soll, oder ob mit Hilfe von Gegenmaßnahmen nur die negativen Wirkungen abgebaut werden sollen.

In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß in den USA schon seit 1961 immer wieder versucht wurde, den "tax deferral" abzuschaffen (3). Aufgrund der Interventionen der betroffenen Industrien, die hauptsächlich mit ihrer Wettbewerbsposition im Ausland argumentierten (4), wurden im Laufe der Zeit aber nur Abschwächungen dieser Regelung vorgenommen. Erst 1978 entschloß sich Präsident J. CARTER, den "tax deferral" stufenweise bis 1980 abzuschaffen (5). Nach dieser Abschaffung würde dann aber auch die soeben behandelte Begründung des DISC-Gesetzes hinfällig.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß das DISC-Gesetz nur sehr bedingt eine adäquate Maßnahme zur Erreichung der zahlungsbilanzpolitischen Wettbewerbsneutralität bei der Besteuerung internationaler Faktoreinkommen ist. Die Behauptung, daß durch das DISC-Gesetz eine steuerliche Gleichbehandlung von im Ausland und im Inland erzielten Einkommen realisiert würde, verkennt in dieser allgemeinen Formulierung die theoretischen Bestimmungsfaktoren für das Ausmaß von "tax deferral" und DISC-Vorteil. Insbesondere durch die schrittweise Abschaffung des "tax deferral" bis 1980 verliert diese Begründung an Bedeutung, so daß die Rechtfertigung der DISC-Exportförderung unter Hinweis auf diesen Teilaspekt der internationalen steuerlichen Wettbewerbsneutralität nicht akzeptiert werden kann. Dann bleibt zu untersuchen, ob im Rahmen der Besteuerung der internationalen Handelsströme durch das DISC-Gesetz eine "wettbewerbsneutrale" Besteuerung erreicht wird.

---

1) Abgesehen von denen, die durch die Höchstbetragsregelungen im Rahmen des "foreign tax credit" entstehen.
2) Vgl.: Tax Proposals, Part 2, a.a.O., S. 398; ebenda, Part 3, a.a.O., S. 1062; CANTOR, A.: Tax Subsidies That Export Jobs, a.a.O., S. 5.
3) Vgl.: MUSGRAVE, P.B.: Tax Preferences to Foreign Investment, a.a.O., S. 189.
4) Vgl.: BREAK, G.F./PECHMAN, J.A.: Federal Tax Reform. The Impossible Dream?, Washington 1975, S. 86 f; CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S. 247; NOLAN, J.S.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 116 f.
5) Vgl.: o.V.: United States: President Carter's 1978 Tax Message, a.a.O., S. 57 f.

C. Besteuerung grenzüberschreitender Handelsströme

1. Theoretische Alternativen (1)

Ausgehend vom Konzept der zahlungsbilanzpolitischen Wettbewerbsneutralität muß die Besteuerung der Außenhandelsströme so gestaltet werden, daß durch den steuerlichen Eingriff weder das Niveau noch die Struktur der Ex- und Importe beeinflußt werden (2). Um die - besonders stark - wettbewerbsverzerrenden Alternativen der Doppelbesteuerung und der generellen Steuerfreiheit für die Handelsströme zu vermeiden (3), müssen sich die am Außenhandel beteiligten Länder darauf einigen, welchem Land - dem jeweiligen Export- oder Importland - das alleinige Besteuerungsrecht für die Außenhandelstransaktionen zustehen soll.

Wird die Steuerhoheit - unabhängig davon, wo die Güter produziert werden - ausschließlich dem Land übertragen, in dem sie konsumiert oder investiert werden, so spricht man vom "Bestimmungslandprinzip" (BLP). Das "Ursprungslandprinzip" (ULP) wird realisiert, wenn die Güter nur den Steuern des Landes unterliegen, in dem sie produziert werden. Der Ort der letztendlichen Verwendung spielt bei dieser Alternative keine Rolle.

Zur Erreichung des BLP müssen bei einer auf der Produktionsstufe (4) erhobenen Steuer die Exporte von der Steuerbelastung des jeweiligen Exportlandes befreit und die Importe mit den Steuern des jeweiligen Importlandes

---

1) Den folgenden Gedankengängen liegen insbesondere die Ausführungen von R. PEFFEKOVEN zu diesem Themenbereich zugrunde: PEFFEKOVEN, R.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip, a.a.O., S. 41 ff; DERS.: Die Besteuerung des internationalen Handels, a.a.O., S. 163 ff; DERS.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S. 123 ff. Da es im folgenden nur um die Besteuerung der Exportgüter geht, wird hierbei nur auf die Behandlung spezieller Steuern abgestellt, die dadurch gekennzeichnet sind, daß sie nur auf bestimmte Produkte bzw. Produktgruppen erhoben werden. Für die Analyse genereller Steuern vgl.: DERS.: Zur Theorie des Steuerexports, a.a.O., S. 185 ff; DERS.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip, a.a.O., S. 56 ff.

2) Vgl.: DERS.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip, a.a.O., S. 39.

3) Bei der ersten Alternative handelt es sich um eine den Außenhandel behindernde, bei der zweiten um eine fördernde Maßnahme.

4) Zur Ausgestaltung des steuerlichen Grenzausgleichs bei einer auf der Einzelhandelsstufe erhobenen Steuer, die im Vergleich zu einer Produktionssteuer jedoch nur relativ selten angewendet wird, vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip, a.a.O., S. 35 f.

belastet werden. Es muß also eine steuerliche Entlastung der Exporte und eine steuerliche Belastung der Importe vorgenommen werden. Damit die im Außenhandel getauschten Güter auch tatsächlich der steuerlichen Belastung des Bestimmungslandes unterliegen, muß die jeweilige Ent- oder Belastung in Höhe der nationalen Steuersätze erfolgen (1). Das BLP ist demnach durch eine Produktionssteuer mit steuerlichem Grenzausgleich (2) in Höhe der nationalen Steuersätze gekennzeichnet.

Zur Realisierung des ULP, bei dem die Steuerlast derjenigen des Produktionslandes entsprechen soll, müssen die Exporte den Steuern des Exportlandes unterliegen, und die Importe dürfen im Importland keiner zusätzlichen Steuer unterworfen werden. Folglich ist das ULP durch eine Produktionssteuer ohne steuerlichen Grenzausgleich gekennzeichnet (3). "Die Diskussion um Bestimmungs- versus Ursprungslandprinzip reduziert sich dann auf die Frage, ob man bei einer Produktionssteuer den Grenzausgleich praktizieren soll oder nicht" (4).

Daß es überhaupt zu der umfangreichen Diskussion über die Wettbewerbsneutralität dieser beiden Prinzipien gekommen ist (5), läßt sich darauf zu-

---

1) Obwohl in den internationalen Verträgen die nationalen Steuersätze nur als Höchstgrenzen angegeben werden ("fakultatives BLP"), wird der Ausgleich in der Regel genau in dieser Höhe vorgenommen. Ist das Ausmaß des Grenzausgleichs zwingend auf die jeweiligen nationalen Steuersätze festgelegt, so spricht man vom "obligatorischen BLP"; vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Die Besteuerung des internationalen Handels, a.a.O., S. 164.
2) In der Literatur wird mitunter auch der Begriff der "explicit border tax adjustment" verwendet; vgl.: KRAUSS, M.B.: Border Tax Adjustments, a.a.O., S. 149; DERS./GARRY, G.: How to Save the "Tokyo Round": Border Tax Adjustments for the Corporation Income Tax, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 30, 1976, S. 152.
3) M.B. KRAUSS/G. GARRY sprechen in diesem Zusammenhang von "implicit border tax adjustment", "... in that nothing happens as goods cross the political boundary"; KRAUSS, M.B./GARRY, G.: How to Save the "Tokyo Round", a.a.O., S. 152; so auch: KRAUSS, M.B.: Border Tax Adjustments, a.a.O., S. 149.
4) PEFFEKOVEN, R.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip, a.a.O., S. 36.
5) Wie schon erwähnt (vgl.: S. 11 dieser Arbeit) war der Anstoß zu der in der BRD geführten Diskussion das sog. "Tinbergen-Gutachten", das die Grundlage für die Entscheidung der EWG im "Steuerstreit in der Montanunion" bildete. Bei diesem Disput ging es darum, ob die Stahlexporte Frankreichs an die BRD durch die Erstattung der französischen Mehrwertsteuer an der Grenze subventioniert wurden. Zu diesem Problemkreis vgl. z.B.: FLUME, W./SCHMIDT, K.: Die steuerliche Behandlung, a.a.O., S. 9 ff; SCHMÖLDERS, G.: Steuerliche Wettbewerbsverzerrungen beim grenzüberschreitenden Warenverkehr im Gemeinsamen Markt. FIW-Schriften-

rückführen, daß die direkten und indirekten Steuern in internationalen Handelsverträgen, insbesondere im GATT, unterschiedlich behandelt werden. Denn in diesen Verträgen wird für die indirekten Steuern das BLP zugelassen, während für die direkten Steuern das ULP vorgeschrieben ist (1). Der steuerliche Grenzausgleich ist demnach für indirekte Steuern erlaubt und für direkte Steuern verboten.

Wie ist nun eine solche unterschiedliche Behandlung unter dem Aspekt der zahlungsbilanzpolitischen Wettbewerbsneutralität zu beurteilen? Wenn die Besteuerung weder das Ausmaß noch die Struktur der Ex- und Importe beeinflussen darf, muß gewährleistet sein, daß durch die Steuer die Preisrelationen zwischen in- und ausländischen Gütern nicht verändert werden. Da für die Veränderung der internationalen Preisrelationen - wie schon gesagt (2) - absolute Preisänderungen im Inland die Ursache sein können (3), dürfen durch die Steuererhebung die absoluten inländischen Preise nicht erhöht werden, wenn die Besteuerung zahlungsbilanzpolitisch neutral sein soll. Kommt es aber zu einer solchen Preissteigerung, so muß ein steuerlicher Ausgleich an der Grenze vorgenommen werden, auf dessen Ausmaß noch näher einzugehen ist.

Wenn eine Steuererhebung vollständig überwälzt wird, ist ein steuerlicher Grenzausgleich in Höhe des inländischen Steuersatzes geboten. Hat dagegen eine Steuer keine Preiswirkungen, so darf kein Grenzausgleich durchgeführt werden, da sich der Preis des Gutes im Vergleich zur Situation vor Besteuerung eben nicht geändert hat. In diesem Fall würde ein praktizierter Grenzausgleich seinerseits wettbewerbsverzerrend wirken.

Auf dieser Unterscheidung der Steuern gemäß ihrer Preiswirksamkeit beruht die unterschiedliche Behandlung an der Grenze (4). Unter der Voraussetzung, daß die indirekten Steuern vollständig, die direkten Steuern dagegen überhaupt nicht überwälzt werden, würde das BLP für die indirekten und das ULP für die direkten Steuern tatsächlich die zahlungsbilanzpolitische

---

reihe. Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb e.V., Heft 1, Köln u.a. 1962, S. 17 ff; DERS.: Der Steuerstreit in der Montanunion, a.a.O., S. 91 ff.

1) Obwohl in den Verträgen die Begriffe der 'direkten' und 'indirekten' Steuern vermieden werden und vielmehr mit 'produktbezogenen' und 'nichtproduktbezogenen' Steuern argumentiert wird, stellen die Erläuterungen bzw. Interpretationen der Verträge auf die erstgenannte Unterscheidung ab; vgl. S. 143 ff dieser Arbeit.
2) Vgl.: S. 82 dieser Arbeit.
3) Geht man von der Situation des Auslandes aus, so ergibt sich eine ganz analoge Argumentation.
4) So auch: LEONTIADES, M.: The Logic of Border Taxes, a.a.O., S. 173.

Wettbewerbsneutralität gewährleisten (1). Dann stellt sich allerdings die Frage, wie diese Überwälzungshypothesen zu beurteilen sind?

Wendet man sich zuerst den indirekten Steuern zu, so hat die partialanalytische Steuerwirkungslehre deutlich gemacht, daß das Ausmaß der Überwälzung dieser Steuern von den Elastizitäten (bzw. Steigungen) der Angebots- und Nachfragekurven abhängt (2). Nur unter ganz extremen Annahmen (3) kann eine vollständige Überwälzung einer indirekten Steuer nachgewiesen werden. Bei "normal" verlaufenden Angebots- und Nachfragekurven wird die Steuer dagegen nur teilweise überwälzt, wobei das Ausmaß der Überwälzung um so größer ist, je elastischer die Angebotskurve und je unelastischer die Nachfragekurve ist (4).

---

1) Deswegen kommt R. PEFFEKOVEN auch zu dem Ergebnis, "daß der Grenzausgleich, was das zahlungsbilanzpolitische Ziel angeht, theoretisch gerechtfertigt werden kann"; PEFFEKOVEN, R.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip, a.a.O., S. 48. So auch D. POHMER, der von der Belastungskonzeption der verschiedenen Steuern ausgeht und dann die Notwendigkeit der unterschiedlichen Behandlung der Umsatz- und Einkommensteuer an der Grenze nachweist; vgl.: POHMER, D.: Zum Grenzausgleich bei der Umsatzsteuer, in: BOHLEY, P./TOLKEMITT, G. (Hrsg.): Wirtschaftswissenschaft als Grundlage staatlichen Handelns. Heinz Haller zum 65. Geburtstag, Tübingen 1979, S. 254 ff.
2) Vgl. dazu z.B.: MUSGRAVE, R.A.: Finanztheorie, a.a.O., S. 247 ff; ZIMMERMANN, H./HENKE, K.-D.: Finanzwissenschaft, a.a.O., S. 164 ff.
3) Vollkommen elastische Angebots- oder vollkommen unelastische Nachfragekurve; vgl.: ZIMMERMANN, H./HENKE, K.-D.: Finanzwissenschaft, a.a.O., S. 168.
4) Demnach ist die Auffassung H. MESENBERGs nicht richtig, der aufgrund der buchtechnischen Kalkulation der Mehrwertsteuer, insbesondere des Rechts auf Vorsteuerabzug, behauptet, diese indirekte Steuer würde vollständig in den Preis überwälzt (vgl.: MESENBERG, H.: Exportneutrale Mehrwertsteuer. Bemerkungen zur Klage der US-Steel Coporation wegen EWG-Mehrwertsteuer, Institut "Finanzen und Steuern", Brief 171, Bonn 1977, S. 20 ff; DERS.: Der steuerliche Ausgleich beim Grenzübergang im internationalen Handel, Heidelberg 1970, S. 50 FN 53; DERS.: Die Mehrwertsteuer ist keine Exportsubvention, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 276 v. 28.11.1977, S. 11). M.E. vernachlässigt H. MESENBERG bei seiner Argumentation, daß für die Überwälzung einer Steuer - gleich welcher Art - nicht der Prozeß der Steuerkalkulation, sondern insbesondere die Marktverhältnisse und die monetären Rahmenbedingungen entscheidend sind, die einen Unternehmer dazu veranlassen können, bei der Berechnung der Steuer von einem niedrigeren Nettopreis auszugehen, als er ihn ohne Steuererhebung fordern würde. Diese Zusammenhänge werden von D. SCHNEIDER (Grundzüge der Unternehmensbesteuerung, 2. Aufl., Wiesbaden 1978, S. 22 f) an einem einfachen, aber sehr instruktiven Beispiel eines Autokaufs erläutert.

Wird aber bei nur teilweiser Überwälzung der indirekten Steuern ein Grenzausgleich in Höhe des Steuersatzes gewährt, so werden die Exporte stärker entlastet und die Importe stärker belastet, als es zur Erreichung der Wettbewerbsneutralität erforderlich ist (1). Somit führt unter den Annahmen, die nicht nur gewisse Extremfälle abdecken, sondern die den Gegebenheiten auf den verschiedenen Märkten angepaßt sind, das BLP für die indirekten Steuern zu Wettbewerbsverzerrungen (2) und ist deswegen dem ULP nicht grundsätzlich überlegen.

Die Problematik der Überwälzung von direkten Steuern wurde für die Körperschaftsteuer schon ausführlich vorgestellt (3), so daß hier von dem Ergebnis ausgegangen werden kann, daß auch bei den direkten Steuern eine Überwälzung in den Produktpreis nicht generell ausgeschlossen werden kann. Wird dann aber auf die direkten Steuern das ULP angewendet und dementsprechend kein Grenzausgleich gewährt, obwohl die Güterpreise einen Teil der Steuerlast enthalten, kommt es zu Wettbewerbsverzerrungen, da wegen der durch die Steuer erhöhten inländischen Preise die Exporte behindert und die Importe gefördert werden.

Beide Prinzipien, sowohl das BLP als auch das ULP, verstoßen demnach unter realitätsnahen Prämissen gegen die zahlungsbilanzpolitische Wettbewerbsneutralität (4), wobei ihr Einfluß auf den Handelsbilanzsaldo gegenläufig ist. Während das BLP die Exporte fördert und die Importe hemmt, also protektionistisch wirkt, stellt das ULP gerade umgekehrt eine Hemmung der Exporte und eine Förderung der Importe dar. Auf diese unterschiedliche Wirksamkeit sind wohl auch die Widerstände der betroffenen Industrien gegen eine Abschaffung des BLP zurückzuführen.

---

1) So auch: LEONTIADES, M.: The Logic of Border Taxes, a.a.O., S. 173.
2) Vgl. z.B.: NOLAN, J.S.: Export Tax Incentives, a.a.O., S. 573; SCHMALZ, E.: Domestic International Sales Corporation as a Subsidy under GATT: Possible Remedies, in: Case Western Reserve Journal of International Law, Bd. 5, 1972, S. 96.
3) Vgl.: S. 79 ff dieser Arbeit.
4) Auch die in der Literatur vorgetragene Rechtfertigung des BLP in einem System flexibler Wechselkurse, nach der der Wechselkursmechanismus allfällige Wettbewerbsverzerrungen ausgleichen würde, vermag nicht zu überzeugen. Denn zum einen hat der Wechselkurs nur eine niveauausgleichende Funktion, ohne strukturelle Änderungen berücksichtigen zu können. Zum anderen könnte mit dem Wechselkursargument genau so gut das ULP gerechtfertigt werden; vgl. dazu: SCHMIDT, K.: Zur Koordination von Steuern, a.a.O., S. 430 ff, insbes. S. 436; REGUL, R.: Wirtschaftsintegration und Steuersysteme, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 16, 1955/56, S. 322 ff; PEFFEKOVEN, R.: Die Besteuerung des internationalen Handels, a.a.O., S. 167; DERS.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S. 126 f.

Wenn aber - abgesehen von den Ausnahmefällen - weder das BLP noch das ULP die zahlungsbilanzpolitische Wettbewerbsneutralität sichern können, bleibt zu fragen, ob es überhaupt ein Grenzausgleichssystem gibt, das dieses Ziel theoretisch erreichen kann. R. PEFFEKOVEN hat herausgearbeitet, daß ein solcher steuerlicher Grenzausgleich sehr wohl bestimmt werden kann, indem der Ausgleichssatz die Inzidenzrate der jeweiligen Steuer berücksichtigt (1). Der Steuerausgleich darf demnach nicht in Höhe der inländischen Steuersätze vorgenommen werden, sondern nur in Höhe des sog. "Verzerrungsfaktors", der die Steigungen der Angebots- und Nachfragekurven berücksichtigt und der der hypothetischen Preissteigerung entspricht, "die sich einstellen würde, wenn die Steuer in einer geschlossenen Wirtschaft aufgrund der im Inland bestehenden Angebots- und Nachfragekurven erhoben würde" (2). Da in diesem Fall der Grenzausgleich nur für einen Teil der erhobenen Steuer gewährt wird, liegt hierbei eine Mischform von BLP und ULP vor.

Obwohl der korrekte Ausgleichssatz demnach theoretisch zu ermitteln ist, werden in der Praxis große Schwierigkeiten bei seiner Berechnung auftreten. Bei den indirekten Steuern müßten die Steigungen von Angebots- und Nachfragekurven bekannt sein, die aber kaum zu quantifizieren sind und außerdem im Zeitablauf Änderungen unterliegen, so daß der Ausgleichssatz laufend angepaßt werden müßte (3). Will man eine Aussage über den Überwälzungsgrad der direkten Steuern machen, stößt man auf die oben schon angesprochenen Probleme, so daß ein korrekter Steuerausgleich auch für diese Steuerart kaum zu bestimmen ist (4).

Nun versucht die praktizierte Regelung des Grenzausgleichs aber erst gar nicht, das Überwälzungsausmaß zu berücksichtigen. Somit werden die durch die Besteuerung entstandenen Wettbewerbsverzerrungen entweder nicht vollständig abgebaut oder aber überkompensiert, so daß durch den Grenzausgleich sogar neue Wettbewerbsverzerrungen entstehen können. Beide Verfahren, sowohl das BLP für die indirekten als auch das ULP für die direkten Steuern, sind demnach nicht wettbewerbsneutral im zahlungsbilanzpolitischen Sinn. Eine Entscheidung zwischen ihnen muß dann auf andere Kriterien zurückgeführt werden, auf die hier nicht eingegangen wird (5).

---

1) Vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Zur Theorie des Steuerexports, a.a.O., S. 124 f; DERS.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip, a.a.O., S. 46 f.
2) DERS.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip, a.a.O., S. 49.
3) Vgl.: DERS.: Zur Theorie des Steuerexports, a.a.O., S. 125.
4) Vgl.: SCHMIDT, K.: Zur Koordination von Steuern, a.a.O., S. 441; KRAUSS, M.B.: Border Tax Adjustments, a.a.O., S. 153; LINDHOLM, R.W.: Value Added Tax vs. Corporation Income Tax, in: Business Economics, Bd. 5, 1970, S. 65.
5) Da auch unter dem allokationspolitischen Aspekt kein Verfahren geeignet ist, für den hier angenommenen Fall einer speziellen Produktionssteuer

2. Situation der USA - Gilt die Steuerstrukturthese?

Wie die theoretische Behandlung der beiden Besteuerungsprinzipien gezeigt hat, ist die im GATT verankerte steuerliche Behandlung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs zahlungsbilanzpolitisch nicht wettbewerbsneutral. Denn die indirekten Steuern, auf die das BLP angewendet werden darf, kommen in den Genuß eines Steuerausgleichs, der in der Regel höher ist als die tatsächliche Steuerbelastung, die auf den Produkten liegt. Demgegenüber ist für die direkten Steuern jeglicher Grenzausgleich verboten, obwohl auch sie sich - zumindest teilweise - in den Güterpreisen niederschlagen. Die indirekten Steuern werden demnach im Vergleich zu den direkten Steuern beim Grenzübertritt der Güter bevorzugt behandelt (1).

Deswegen wird von den Ländern, deren Steueraufkommen zu einem großen Teil aus direkten und dementsprechend nur zu einem geringen Teil aus indirekten Steuern resultiert, vorgetragen, daß ihre Produzenten einen Wettbewerbsnachteil gegenüber den Konkurrenten in den Ländern haben, deren Steueraufkommen sich umgekehrt strukturiert, die also einen großen Anteil an indirekten und einen geringen Anteil an direkten Steuern beziehen (2). Wie ist nun diese sog. "Steuerstrukturthese" zu beurteilen?

Unter der Annahme, daß sich die Überwälzung der Steuern so abspielt, wie die Differenzierung zwischen direkten und indirekten Steuern gemäß der klassischen Überwälzungslehre unterstellt, gilt die Steuerstrukturthese nicht. Denn in diesem Fall sorgt der steuerliche Grenzausgleich gerade dafür, daß die Preise der international gehandelten Güter nur durch die indirekten Steuern im jeweiligen Bestimmungsland beeinflußt werden. Die Relationen der direkten zu den indirekten Steuern in beiden Ländern spielen demnach keine Rolle. Deswegen kommen R.A. MUSGRAVE/P.B. RICH-

---

sowohl das Produktionsmaximum als auch das Handelsoptimum zu realisieren (vgl.: PEFFEKOVEN, R.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip, a.a.O., S. 45 ff), muß die Entscheidung unter Vernachlässigung des Konzeptes der Wettbewerbsneutralität getroffen werden. Insbesondere die Praktikabilität, d.h. die fehlende Notwendigkeit von Grenzausgleichsmaßnahmen, und die Vermeidung von protektionistischen Eingriffen scheinen für einen Übergang zum ULP für sämtliche Steuern zu sprechen; vgl.: DERS.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S. 127.

1) So auch: DAM, K.W.: The GATT. Law and International Economic Organization, Chicago 1970, S. 211; o.V.: E.E.C./U.S.A.: Taxes and Non-Tariff Barriers, a.a.O., S. 84.

2) Vgl.: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 416; MESENBERG, H.: Steuerstruktur und zwischenstaatlicher Wettbewerb, in: Deutsches Steuerrecht, 3. Jg., 1965, S. 59 f; PEFFEKOVEN, R.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S. 126.

MAN auch zu dem Ergebnis: "This (Steuerstrukturthese, H. F.) is incorrect as a general proposition" (1).

Für den jetzt schon mehrfach als realistisch dargestellten Fall aber, daß die theoretische Unterscheidung gemäß der Überwälzbarkeit der Steuern nicht zutrifft, ist die Steuerstrukturthese korrekt (2). Denn in diesem Fall haben die Produzenten der Länder mit einem vergleichsweise hohen Aufkommen an - zwar überwälzbaren, aber nicht ausgleichsfähigen - direkten Steuern einen Wettbewerbsnachteil gegenüber denjenigen mit einem relativ hohen Anteil an - nur teilweise überwälzbaren, aber vollkommen ausgleichsfähigen - indirekten Steuern. "Thus, present GATT rules give trading advantages to countries which rely primarily on indirect taxes" (3).

Nun gilt gerade für die USA, daß ihr Steueraufkommen zum weitaus größten Teil aus direkten Steuern besteht. So betrug der Anteil der direkten Steuern am gesamten amerikanischen Steueraufkommen im Jahr 1970 77 % und der Anteil der indirekten Steuern nur 22 % (4). Im Vergleich dazu setzte sich z. B. das Steueraufkommen der Bundesrepublik Deutschland aus 52 % direkten Steuern und 46 % indirekten Steuern zusammen (5). Dieser eklatante Unterschied in den Steuerstrukturen ist

---

1) MUSGRAVE, R. A. / RICHMAN, P. B.: Allocation Aspects, a.a.O., S. 126. Vollkommen abgelehnt wird die Steuerstrukturthese von H. MESENBERG, der insbesondere die gewählte Methode des Vergleichs, die unterstellten Thesen bezüglich der Überwälzung der Steuern und einige angeblich übersehene Faktoren als Begründung anführt; vgl.: MESENBERG, H.: Der steuerliche Ausgleich beim Grenzübergang im internationalen Handel, Heidelberg 1970, S. 27 ff; DERS.: Steuerstruktur, a.a.O., S. 60 ff. Allerdings spielen m. E. der erst- und letztgenannte Grund keine Rolle, da mit ihnen nur die Bestimmungsfaktoren unterschiedlicher Steuerstrukturen dargestellt werden. Bezüglich der Begründung mit Hilfe der Überwälzungsthesen sei noch einmal auf die unzutreffende Meinung MESENBERGs hingewiesen; vgl. S. 128 dieser Arbeit.

2) So auch: MUSGRAVE, R. A. / RICHMAN, P. B.: Allocation Aspects, a.a.O., S. 127.

3) NOLAN, J. S.: The Impact of the Federal Tax Structure, a.a.O., S. 138; so auch: o.V.: E. E. C. / U. S. A.: Taxes and Non-Tariff Barriers, a.a.O., S. 82.

4) Vgl.: HEDTKAMP, G.: Internationale Finanz- und Steuerbelastungsvergleiche, in: NEUMARK, F. (Hrsg.): Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. 1, 3. Aufl., Tübingen 1977, S. 660.

5) Vgl.: ebenda. Entsprechende Relationen ergeben sich auch aus den Gegenüberstellungen von A. MENNEL und L. KULLMER, wobei die Untersuchung der letztgenannten Autorin auf das der Zentralebene zufließende Steueraufkommen abstellt und deswegen etwas abweichende Werte ausweist; vgl.: MENNEL, A.: Die Steuersysteme, a.a.O., S. 242; KULLMER, L.: Die strukturelle Entwicklung der wichtigsten öffentlichen Ein-

insbesondere darauf zurückzuführen, daß in den USA auf Bundesebene bisher keine allgemeine Umsatzsteuer, z.B. in Form einer Mehrwertsteuer ("value added tax"; VAT), erhoben wird (1).

Es muß allerdings darauf hingewiesen werden, daß in allen betrachteten Ländern der größte Teil der direkten Steuern aus der persönlichen Einkommensteuer resultiert (2), für die Aussagen über die Überwälzungsmöglichkeiten in den Preis eines Gutes - auch im Vergleich zur Körperschaftsteuer - noch schwieriger sind (3). Da aber der Anteil der Körperschaftsteuer in den USA mit 15,3 % mehr als doppelt so hoch wie der durchschnittliche Anteil bei den betrachteten Handelspartnern von 7,5 % (4) ist, behält die These ihre Gültigkeit, daß die USA im Vergleich zu den bedeutenden Handelspartnern einem Wettbewerbsnachteil unterliegen, da sie einen vergleichsweise großen Teil des Steueraufkommens aus der Körperschaftsteuer und einen äußerst geringen Teil aus einer allgemeinen Umsatzsteuer beziehen.

Unter Berücksichtigung der abgeleiteten Ergebnisse bezüglich der Überwälzung der Steuern werden die Produzenten in den USA durch die im GATT begründete Grenzausgleichspraxis demnach benachteiligt (5), worauf auch die von zwei amerikanischen Unternehmen angestrengten Klagen auf Erhebung von "countervailing duties" zurückzuführen sind (6). Will man auf solche Lösungswege, die wohl nur für die jeweilige Branche eine Lösung darstellen

---

nahmen, in: NEUMARK, F. (Hrsg.): Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. 2, 3. Aufl., Tübingen 1978, S. 106 f.

1) Vgl. z.B.: VON STEINAECKER, M.: Domestic Taxation, a.a.O., S. 6 f. Die von G. HEDTKAMP mit einem Anteil von 7 % ausgewiesenen Umsatzsteuern der USA sind Einzelhandelsumsatzsteuern, die auf Staatsebene erhoben werden. Eine Beschreibung dieser Steuern findet sich z.B. bei: LINDHOLM, R.W.: Value-Added Tax and Other Tax Reforms, Chicago 1976, S. 87 ff.
2) Vgl.: MENNEL, A.: Die Steuersysteme, a.a.O., S. 242.
3) Während für die Einkommensteuern von Unternehmern vergleichbare Überlegungen wie bei der Körperschaftsteuer durchgeführt werden können, hat die Höhe der Einkommensteuern von Arbeitnehmern keinen direkten Einfluß auf die Produktpreise. Daß auch hier eine indirekte Einflußnahme möglich ist, machen z.B. R.A. MUSGRAVE/P.B. MUSGRAVE/ L. KULLMER (Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 3, a.a.O., S. 48 f) deutlich.
4) Vgl.: MENNEL, A.: Die Steuersysteme, a.a.O., S. 242; die Durchschnittsbildung beruht auf einer Berechnung des Verf. Hierbei wurden die Länder Belgien und Italien ausgeklammert, da die Körperschaftsteuer dort nicht von der Einkommensteuer getrennt werden kann.
5) M.B. KRAUSS (Border Tax Adjustments, a.a.O., S. 152) formuliert allgemeiner: "The restriction of destination principle BTAs to indirect taxes constitutes a serious anomaly in the present GATT rules".
6) Vgl.: S. 149 dieser Arbeit.

und außerdem protektionistische Reaktionen des Auslandes induzieren können, verzichten, so bieten sich für die USA als Ausweg aus diesen Wettbewerbsverzerrungen generell die folgenden Möglichkeiten:

1. Übergang zum ULP für alle - also nicht nur die direkten, sondern auch die indirekten - Steuern, d.h. Abschaffung des steuerlichen Grenzausgleichs.
2. Anpassung der Steuerstrukturen, d.h. Übergang zu einem Mehrwertsteuersystem in den USA.
3. Einführung des BLP auch für die direkten Steuern, d.h. Ausweitung des steuerlichen Grenzausgleichs auf alle Steuern.

Im Bereich der einstufigen Produktionssteuern sprechen überzeugende Argumente für den ersten Lösungsvorschlag. Denn wie die zahlreichen Veröffentlichungen zur Kontroverse BLP versus ULP deutlich gemacht haben, sind beide Konzepte nicht in der Lage, die Wettbewerbsneutralität weder im allokations- noch im zahlungsbilanzpolitischen Sinn zu gewährleisten (1), so daß die hierin gesehene Rechtfertigung des BLP hinfällig wird. Dann ist aber insbesondere wegen der Schwierigkeiten bei der Bestimmung des korrekten Grenzausgleichssatzes und zur Vermeidung von Grenzausgleichssätzen, mit deren Hilfe Protektionismus betrieben werden kann, eindeutig für den Übergang zum ULP zu plädieren (2). Hingewiesen sei aber darauf, daß durch einen solchen Übergang zum ULP das Niveau der Zahlungsbilanz beeinflußt wird, da sich durch den Wegfall der steuerlichen Entlastung der Exporte und der Belastung der Importe die Zahlungsbilanz c.p. verschlechtern wird.

Allerdings ist bei dieser theoretisch wünschenswerten Lösung mit Widerständen von Seiten der betroffenen Wirtschaftszweige zu rechnen, die in der dann notwendigen Abschaffung des Grenzausgleichs eine ungerechtfertigte Verschlechterung ihrer Wettbewerbsposition sehen. Deswegen wird auch immer wieder versucht, die Notwendigkeit der Beibehaltung des BLP mit fragwürdigen Argumenten theoretisch zu untermauern (3). Wegen dieser

---

1) Vgl.: S.130 dieser Arbeit.
2) Vgl. insbesondere: PEFFEKOVEN, R.: Die Besteuerung des internationalen Handels, a.a.O., S.167 ff; DERS.: Internationale Finanzordnung, a.a.O., S.127.
3) Hingewiesen sei noch einmal auf die Thesen von H. MESENBERG, der aus der buchtechnischen Kalkulation der Mehrwertsteuer, insbesondere dem Recht auf Vorsteuerabzug, schließt, daß diese Steuer (in der Regel) vollkommen überwälzt wird und deswegen der steuerliche Grenzausgleich in Höhe des nationalen Steuersatzes nicht nur berechtigt, sondern notwendig sei, um die zahlungsbilanzpolitische Wettbewerbsneutralität zu gewährleisten (vgl.: MESENBERG, H.: Der steuerliche Ausgleich, a.a.O., S.49 ff, insbes. S.51; DERS.: Exportneutrale Mehrwertsteuer, a.a.O., S.21). Wie die theoretische Analyse deutlich gemacht hat, ist dies aber gerade nicht der Regelfall. Widersprüchlich wird die Argumentation von

Widerstände kann m. E. nicht mit einem generellen Übergang zum ULP gerechnet werden.

Die zweite Alternative für die USA besteht darin, die amerikanische Steuerstruktur derjenigen ihrer Handelspartner anzupassen, d. h. unter Zurückdrängen der direkten Steuern, insbesondere der Körperschaftsteuer, zu einem System einer allgemeinen Umsatzsteuer überzugehen (1). Dieser Vorschlag ist in den USA unter dem Stichwort "Value Added Tax versus Corporation Income Tax" ausführlich diskutiert worden (2), wobei neben dem hier ausschließlich interessierenden internationalen Aspekt insbesondere auch nationale Überlegungen herangezogen wurden, wie durch einen solchen Übergang zur VAT die optimale Allokation der Produktionsfaktoren beeinflußt wird. Ohne hier auf die Einzelheiten dieser Debatte eingehen zu können, bleibt festzuhalten, daß sich die USA bis heute (1980) nicht zu einer so grundlegenden Reform ihres Steuersystems entschieden haben, so daß die Unterschiede in den Steuerstrukturen auch weiterhin bestehen bleiben.

Schließlich bleibt den USA die Möglichkeit, zumindest für einen Teil der direkten Steuern einen Grenzausgleich einzuführen, so daß die Anwendung des BLP auf diese Steuern erweitert würde. Allerdings stellt sich hierbei das Problem, daß die Vereinigten Staaten als Unterzeichner des GATT nicht gegen die Bestimmungen des Abkommens verstoßen können, ohne mit Reaktionen der anderen Vertragsparteien rechnen zu müssen. Wegen der im fol-

---

H. MESENBERG, wenn er sich den Gewinnsteuern zuwendet. Einerseits konzidiert er für diese Steuern einen Einfluß der Marktbedingungen (vgl.: DERS.: Der steuerliche Ausgleich, a.a.O., S. 35 f) - den er implizit für die indirekten Steuern verleugnet - und bezweifelt demzufolge für den Normalfall die Überwälzbarkeit dieser Steuern (so auch: DERS.: Bewährte GATT-Vorschriften bedürfen keiner Reform, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 185, v. 12. 8. 1977, S. 12). Andererseits geht er in seiner Veröffentlichung zur DISC-Gesetzgebung davon aus, daß die Körperschaftsteuersenkung zu Preissenkungen geführt haben muß (vgl.: DERS.: DISC, a.a.O., S. 51).

1) So auch: LINDHOLM, R.W.: Value Added Tax vs. Corporation Income Tax, a.a.O., S. 65; SCHMALZ, E.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 99.
2) Vgl. dazu z.B.: LINDHOLM, R.W.: Value Added Tax vs. Corporation Income Tax, a.a.O., S. 62 ff; DERS.: Value-Added Tax and Other Tax Reforms, a.a.O., insbes. S. 99 ff; MUSGRAVE, R.A./RICHMAN, P.B.: Allocation Aspects, a.a.O., S. 81 ff; SMITH, D.Th.: Value-Added Tax: The Case For, in: Harvard Business Review, Bd. 48, 1970, S. 77 ff; SURREY, St.S.: Value-Added Tax: The Case Against, in: Harvard Business Review, Bd. 48, 1970, S. 86 ff.

genden noch näher zu betrachtenden Vereinbarungen im GATT (1) können die USA nämlich keinen offenen Grenzausgleich für die direkten Steuern einführen. Mit Hilfe des DISC-Gesetzes glauben die USA, einen Weg gefunden zu haben, der beiden Problemen gerecht wird, nämlich zum einen der Einführung eines teilweisen Grenzausgleichs für die Körperschaftsteuer und zum anderen der Konformität mit dem GATT.

3. DISC als teilweise Realisierung des BLP für die Körperschaftsteuer

Das DISC-Gesetz führt für die exportierenden Gesellschaften zu einer - u. U. zeitlich unbegrenzten - Reduzierung ihres effektiven Körperschaftsteuersatzes. Sieht man einmal von Zinseffekten ab, so ist es für die Gestaltung des steuerlichen Grenzausgleichs unerheblich, ob eine auf exportierte Güter bereits erhobene Steuer *zurückerstattet* wird oder ob die Güter von vorneherein von der entsprechenden Steuer *befreit* sind (2). Demnach kann die DISC-Regelung grundsätzlich als eine Grenzausgleichsmaßnahme für die Körperschaftsteuer im Bereich der Exporte angesehen werden.

Damit das DISC-Gesetz aber eine Grenzausgleichsmaßnahme darstellt, die in die Richtung (3) der zahlungsbilanzpolitischen Wettbewerbsneutralität bei der Besteuerung des internationalen Handels wirkt, müßte folgendes gewährleistet sein:

- Als erstes muß das Ausmaß des Grenzausgleichs die *Inzidenzrate* der Körperschaftsteuer berücksichtigen. Denn nur dann kann die zahlungsbilanzpolitische Wettbewerbsneutralität erreicht werden.
- In dem so ermittelten Ausmaß müssen die Exporte beim Grenzübertritt entlastet werden. Und zwar muß diese Entlastung *dauerhaft* sein, da unter Wettbewerbsgesichtspunkten kein Grund vorliegt, sie in späteren Perioden wieder aufzuheben.
- Schließlich müssen, damit beide Seiten der Handelsbilanz einer wettbewerbsneutralen Besteuerung unterliegen, auch die *Importe* in den Grenzausgleich einbezogen werden. Demnach müssen die importierten

---

1) Vgl.: S. 142 ff dieser Arbeit.
2) So auch: JACKSON, J.H.: World Trade, a.a.O., S. 295.
3) Zur *vollständigen* Erreichung der Wettbewerbsneutralität müssen darüber hinaus auch die anderen direkten Steuern, die sich im Güterpreis niederschlagen, in den Grenzausgleich einbezogen werden, und alle am internationalen Handel beteiligten Länder müssen entsprechende Verfahren einführen. Daß sich hierdurch die Wettbewerbsposition der USA, die sich durch die unilaterale Einführung des DISC-Gesetzes verbessert hat, wieder verschlechtern könnte, hat Th. HORST (Income Taxation and Competitiveness, a.a.O., S. 23) deutlich gemacht. Außerdem muß bei der Berechnung des Grenzausgleichssatzes für die indirekten Steuern das Überwälzungsausmaß berücksichtigt werden.

Güter einer zusätzlichen Steuer dauerhaft unterliegen, die dem Überwälzungsausmaß der jeweiligen Steuer Rechnung trägt.

Würde das DISC-Gesetz diese Bedingungen erfüllen, so wäre für die amerikanischen Produzenten die zahlungsbilanzpolitische Wettbewerbsneutralität in diesem Bereich gegeben.

Die Beschreibung des DISC-Gesetzes hat im einzelnen gezeigt (1), daß das Ausmaß der gewährten Steuersenkung, und damit der Entlastung der exportierten Güter, in erster Linie von der Exportrentabilität des einzelnen Unternehmens bestimmt wird. In Abhängigkeit von dieser Relation kann der Körperschaftsteuersatz von üblicherweise 48 % auf einen Steuersatz zwischen 24 % und 36 % reduziert werden, wobei als Regelfall die Reduktion auf 36 % anzusehen ist. Somit beinhaltet die DISC-Regelung keine Steuersenkung, die dem für die indirekten Steuern gewährten Grenzausgleich entspricht, der i. d. R. in Höhe des gesamten inländischen Steuersatzes vorgenommen wird. Durch das DISC-Gesetz wird also nur für einen Teil der Körperschaftsteuerbelastung des Exporteurs der steuerliche Grenzausgleich eingeführt, so daß es - wenn überhaupt - nur eine teilweise Realisierung des BLP für die Körperschaftsteuer darstellen kann (2).

Zur Erreichung der zahlungsbilanzpolitischen Wettbewerbsneutralität ist aber gerade ein Grenzausgleich nötig, der i. d. R. nicht dem inländischen Steuersatz entspricht, sondern vielmehr das Überwälzungsausmaß der jeweiligen Steuer berücksichtigt (3). Es ist demnach zu fragen, ob ein Zusammenhang zwischen dem Ausmaß der Steuersenkung durch DISC und dem Überwälzungsgrad der Körperschaftsteuer besteht bzw. ob ein solcher Zusammenhang theoretisch konstruiert werden kann? Die Überwälzungsmöglichkeiten einer Steuer hängen neben einer Reihe von anderen Faktoren (4) insbesondere von den Angebots- und Nachfrageverhältnissen auf dem jeweiligen Markt ab, die ohne Zweifel auch einen Einfluß auf die Rentabilität eines Unternehmens haben. Demnach ist es sicher möglich, einen theoretischen Zusammenhang zwischen diesen beiden Größen herzustellen. Allerdings ist in den Begründungen des Gesetzes an keiner Stelle auf einen solchen Zusammenhang eingegangen worden. Vielmehr hat die gesetzgeberische Entwicklung deutlich gemacht, daß die Entscheidung über das Ausmaß der Steuersenkung im Endeffekt auf die politischen Rahmenbedingungen zurückzuführen

---

1) Vgl.: S. 35 ff dieser Arbeit.
2) Es handelt sich hierbei um eine Mischform zwischen ULP und BLP, da für einen Teil der Steuern das ULP und für den anderen Teil das BLP gilt.
3) Vgl.: S. 130 dieser Arbeit.
4) Zu nennen sind vor allem das Geld- und Kreditangebot und die Beschäftigungssituation, also die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

ist (1). Eine theoretische Begründung für das schließlich gewählte Ausmaß, eben z.B. unter Hinweis auf das Überwälzungsausmaß, wurde nicht vorgenommen (2).

Eine weitere Überlegung sei an dieser Stelle noch erwähnt: Wegen der sehr großen Schwierigkeiten, die die Bestimmung des korrekten Grenzausgleichssatzes gerade für die direkten Steuern bereitet (3), könnte argumentiert werden, daß eine näherungsweise Lösung des Problems angestrebt werde, indem ein durchschnittlicher Überwälzungsgrad (4) bestimmt und der Grenzausgleich dementsprechend durchgeführt wird (5). Ob die DISC-Steuersenkung einem solchen Durchschnittswert nahe kommt oder nicht, kann hier nicht untersucht werden. Vielmehr ist entscheidend, daß eine Durchschnittsbildung "dem eigentlichen ökonomischen Sinn des Grenzausgleichs" (6) nicht gerecht werden kann. Denn in allen vom Durchschnitt abweichenden Fällen wird das angestrebte Ziel der wettbewerbsneutralen Besteuerung eben nicht erreicht (7).

---

1) Wie schon erwähnt sollte der DISC-Vorteil zuerst für den gesamten Exportgewinn gelten. Im Laufe der parlamentarischen Diskussion wurde die Steuervergünstigung dann auf 50 % beschränkt; vgl.: S. 15 f dieser Arbeit.
2) So weist Th.W. ANNINGER (DISC and GATT, a.a.O., S. 418) auch darauf hin, daß "... 50 per cent deferral does not bear any reasonable relation to the disguised subsidy possibly afforded by border tax adjustments".
3) R.W. LINDHOLM (Value Added Tax vs. Corporation Income Tax, a.a.O., S. 65) formuliert sogar: "It is impossible in any equitable way ... to determine the CIT liability that should be included in border taxes". Anderer Meinung ist K.W. DAM (The GATT, a.a.O., S. 214), der als allgemein akzeptierte Auffassung zu erkennen glaubt, "that such calculations may be simpler and less arbitrary than the calculations for cascade turnover taxes or indirect taxes on multifunction capital equipment".
4) Da bei Berücksichtigung unterschiedlicher Inzidenzraten der auszugleichenden Steuern "eine produktweise Differenzierung der Ent- und Belastungssätze" (BLATTNER, N.: Bestimmungslandprinzip, Steuerüberwälzung und internationale fiskalische Wettbewerbsverzerrungen, in: Aussenwirtschaft, 24. Jg., 1969, S. 153) erforderlich würde, könnte die Durchschnittsbildung demnach über die verschiedenen Produktgruppen erfolgen.
5) Vgl. z.B.: KRAUSS, M.B./GARRY, G.: How to Save the "Tokyo Round", a.a.O., S. 155; o.V.: E.E.C./U.S.A.: Taxes and Non-Tariff Barriers, a.a.O., S. 85.
6) BRODMANN, W.: Wettbewerbswirkungen, a.a.O., S. 8.
7) Es sei darauf hingewiesen, daß es sogar zu einer Verschlechterung der Situation kommen kann, sofern Wechselkursanpassungen vorgenommen werden.

Auch wenn dem DISC-Gesetz demnach zuzugestehen ist, daß es einen Schritt in die richtige Richtung auf dem Weg zur zahlungsbilanzpolitischen Wettbewerbsneutralität ist, da der steuerliche Grenzausgleich eben nicht in Höhe des inländischen Steuersatzes vorgenommen wird, bleibt als Kritik festzuhalten, daß dieses Gesetz nur durch Zufall den theoretisch korrekten Grenzausgleichssatz gewährt. Immer dann, wenn die DISC-Steuersenkung größer als die hypothetische Preissteigerung durch die Körperschaftsteuer ist, werden die amerikanischen Exporteure begünstigt und im umgekehrten Fall benachteiligt (1). Die Unzulänglichkeit des Grenzausgleichs für die indirekten Steuern wird demnach auf den Bereich der direkten Steuer erweitert (2).

Auch unter dem zweiten Aspekt, der darauf abstellt, daß es sich um eine endgültige Entlastung der Exporte handeln muß, kommt man zu einer eher negativen Beurteilung des DISC-Gesetzes. Denn um einen Verstoß gegen geltende GATT-Vereinbarungen zu vermeiden, wurde das Gesetz so formuliert, daß es de jure nur einen temporären Aufschub der Steuerzahlung darstellt. Unter bestimmten Voraussetzungen, spätestens nach Auflösung der DISC, wird die restliche Körperschaftsteuer fällig, so daß die Produzenten letztendlich doch der gesamten inländischen Körperschaftsteuer unterliegen. Die durch das DISC-Gesetz im Ansatz evtl. erreichte Wettbewerbsneutralität wird bei Fälligkeit der Steuern wieder verletzt.

Allerdings ist auch hier die Beurteilung des Gesetzes nicht eindeutig. Denn wie schon erwähnt (3) wird auch die Auffassung vertreten, daß es sich bei dem DISC-Gesetz de facto um eine Steuerbefreiung handelt, da zum einen die Bestimmungen über die Produzentendarlehen dazu führen, daß der Steueraufschub unbegrenzt genutzt werden kann, und zum anderen der Zinseffekt des Steueraufschubs bei einer ausreichend langen Periode die später anfallende Steuerzahlung finanzieren kann. Folgt man dieser Ansicht, so stellt die DISC-Regelung eine endgültige Befreiung der exportierten Güter von einem Teil der Körperschaftsteuer dar. Allerdings entzieht der Vorschlag von Präsident CARTER, die DISC-Regelung schrittweise bis zum Jahr 1981 abzuschaffen (4), dieser Argumentation die Grundlage. Wegen der dann anfallenden Steuerzahlungen kommt dem DISC-Gesetz doch nur der Charakter eines Steueraufschubs zu, so daß das Ziel der Wettbewerbsneutralität mittels DISC deswegen höchstens kurzfristig erreicht werden kann.

---

1) So auch: CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S.252.

2) Somit bestätigt sich die These von R. PEFFEKOVEN (Für eine Reform des steuerlichen Grenzausgleichs, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 192, v. 20.8.1977, S.10): "Die einheitliche Behandlung aller Steuern im Außenhandel dadurch zu erreichen, daß nun auch noch für die direkten Steuern der Grenzausgleich eingeführt wird, hieße in der Tat den Teufel durch Belzebub auszutreiben".

3) Vgl.: S. 72 f dieser Arbeit.

4) Vgl.: S. 173 dieser Arbeit.

Schließlich darf sich der Grenzausgleich nicht nur auf die Exportseite beschränken, wenn man eine umfassende Wettbewerbsneutralität anstrebt. Vielmehr müssen auch die Importe in die Grenzausgleichspraxis einbezogen werden, d.h. die importierten Güter müssen einer inländischen Steuerbelastung unterworfen werden, die wiederum das Überwälzungsausmaß der betrachteten Steuer berücksichtigen müßte. Dazu enthält das DISC-Gesetz aber keinerlei Ausführungen und dementsprechende Regelungen sind bisher in den USA für die Importe nicht eingeführt worden (1).

Die fehlende Importbelastung wird mitunter damit erklärt, daß die USA wegen des geringen quantitativen Verhältnisses des Exportwertes zum Bruttosozialprodukt es gar nicht nötig hätten, die Steuerentlastung bei den Exporten über eine Belastung der Importe zu finanzieren (2). Unabhängig davon, daß hiermit die Argumentationsbasis der Wettbewerbsneutralität verlassen wird, erscheint dieses Argument auch unter fiskalischem Aspekt als zweifelhaft. Denn den zahlreichen Hinweisen auf den hohen Kostenaufwand, den das DISC-Gesetz für den amerikanischen Fiskus darstellt (3), kann entgegengehalten werden, daß den USA bei einer entsprechenden Importbelastung zumindest ein Teil der für die Exporterstattung notwendigen Mittel zufließen würde (4). Unter dem Aspekt der Wettbewerbsneutralität ist außerdem unabdingbar, die importierten Güter einer inländischen Steuer zu unterwerfen.

Faßt man demnach zusammen, daß gegen das DISC-Gesetz unter allen drei Aspekten kritische Einwände gemacht werden können, so kann dieses Konzept nur als "disguised and imperfect step towards a destination border tax adjustment for the corporate profits tax" (5) gekennzeichnet werden.

---

1) Auch die im Zusammenhang mit dem DISC-Gesetz verabschiedete Erhebung einer 10 %igen Sonderabgabe auf importierte Güter ("import surcharge"; vgl. dazu: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 392 und 409) kann hier nicht herangezogen werden, da keine entsprechende Belastung von im Inland produzierten Gütern vorgenommen wird, wie es für eine Charakterisierung als Grenzausgleichsmaßnahme unerläßlich wäre. Vielmehr handelt es sich dabei um eine 'normale' Zollerhebung, deren Kompatibilität mit dem GATT zumindest umstritten ist; vgl. dazu z.B.: VINCKE, Ch.: Trade Restrictions for Balance of Payments Reasons and the GATT: Quotas v. Surcharges, in: Harvard International Law Journal, Bd. 13, 1972, S. 289 ff; LINDHOLM, R.W.: Value-Added Tax and Other Tax Reforms, a.a.O., S. 181.
2) Vgl.: LINDHOLM, R.W.: Value-Added Tax and Other Tax Reforms, a.a.O., S. 202 und 212.
3) Vgl.: S. 67 dieser Arbeit.
4) So auch: KRAUSS, M.B./GARRY, G.: How to Save the "Tokyo Round", a.a.O., S. 158.
5) HUFBAUER, G.C.: The Taxation of Export Profits, a.a.O., S. 43.

D. Fazit

Unter dem Aspekt der internationalen Wettbewerbsneutralität gilt für die USA, daß weder bei der Besteuerung der internationalen Faktoreinkommen noch bei der Besteuerung der Außenhandelsströme die zahlungsbilanzpolitische Wettbewerbsneutralität gegeben ist. Aus nationaler Sicht ist es daher verständlich, daß die USA Maßnahmen ergreifen, die diese Verzerrungen abbauen sollen.

Auch das DISC-Gesetz ist mit diesem Argument begründet worden. Nun hat die theoretische Untersuchung aber gezeigt, daß das Gesetz zwar als ein Schritt in die Richtung der wettbewerbsneutralen Besteuerung angesehen werden *kann*, da unter bestimmten Voraussetzungen tendenziell die Kapitalexportneutralität und im Ansatz eine Art des steuerlichen Grenzausgleichs für die Körperschaftsteuer erreicht wird. Allerdings sind zur Erreichung einer tatsächlich "wettbewerbsneutralen" Besteuerung bestimmte Ausmaße des Steuervorteils notwendig, die in beiden Fällen durch das DISC-Gesetz eben *nicht zwingend gewährleistet* werden. Den Anforderungen der zahlungsbilanzpolitischen Wettbewerbsneutralität kann das DISC-Gesetz somit nur zufällig genügen.

In allen anderen Fällen, in denen diese Anforderungen nicht erfüllt sind, *kann* es durch das DISC-Gesetz zu einer *Annäherung* an die gewünschte Situation kommen. Es *kann* aber ebenso gut durch das DISC-Gesetz zu einer *Vergrößerung der Wettbewerbsverzerrungen* kommen. Ein definitives Urteil ist nicht möglich. Somit führt auch die Analyse des Aspektes der internationalen steuerlichen Wettbewerbsneutralität nicht zu einer eindeutig positiven Beurteilung der DISC-Exportförderung. Berücksichtigt man darüber hinaus, daß auch unter nationalen Wettbewerbsgesichtspunkten zumindest Bedenken gegen diese Regelung angemeldet werden können - hingewiesen sei noch einmal auf die Beeinflussung der Allokation der Produktionsfaktoren in bezug auf die *Export*branche und innerhalb dieser Branche auf *Unternehmen einer bestimmten Größenordnung* (1) -, so vermag die Argumentation pro DISC mit dem Hinweis auf Wettbewerbsaspekte im Grunde nicht zu überzeugen.

---

1) Vgl.: S. 68 ff und 123 dieser Arbeit.

II. SICHERUNG DER INTERNATIONALEN WETTBEWERBSNEUTRALITÄT DURCH DAS "ALLGEMEINE ZOLL- UND HANDELSABKOMMEN (GATT)"

Nachdem geklärt wurde, wie unter theoretischen Gesichtspunkten die Besteuerung internationaler Transaktionen gestaltet werden sollte und daß das DISC-Gesetz einer solchen Gestaltung nur unter ganz bestimmten, äußerst restriktiven Prämissen nahekommt, bleibt zu untersuchen, welche Stellung das für die Regelung der internationalen Beziehungen entscheidende Vertragswerk, nämlich das GATT (1), zu den Problemen der Besteuerung des internationalen Handels bezieht und was daraus insbesondere für die USA gefolgert werden kann.

Ungeachtet der Tatsache, daß das schon im Jahr 1947 unterzeichnete Abkommen bis heute noch nicht in inneramerikanisches Recht transformiert wurde (2) und damit insbesondere das Verhältnis der GATT-Artikel zu nationalen Gesetzen in den USA nicht endgültig zu klären ist, haben die Vereinigten Staaten immer wieder ihre Bereitschaft bekräftigt, sich an die im Abkommen getroffenen Vereinbarungen zu halten. Allerdings treten bei der Interpretation und der Beurteilung der - im folgenden ausschließlich interessierenden - GATT-Artikel, die die steuerliche Behandlung des internationalen Handels betreffen, Probleme auf, da eine ganze Reihe von Artikeln die Besteuerung ansprechen, die aber über den Gesetzestext weit verstreut sind (3). Außerdem ist das Abkommen - wie die folgenden Ausführungen noch zeigen werden - in weiten Teilen mit Negativaussagen formuliert und es wird z.T. auf exakte Definitionen von Begriffen verzichtet, so daß ein unmittelbares Verständnis der Bestimmungen erschwert wird. Hierauf sind auch die unterschiedlichen Interpretationen einzelner Artikel zurückzuführen.

---

1) Eine umfassende Behandlung des GATT sowohl hinsichtlich der zeitlichen Entwicklung als auch der zugrundeliegenden Ordnungsvorstellungen als auch der einzelnen Abkommensartikel findet sich z. B. bei: DAM, K.W.: The GATT, a.a.O.; LIEBICH, F.K.: Das GATT, a.a.O.

2) Vgl.: POHMER, D.: Zum Grenzausgleich bei der Umsatzsteuer, a.a.O., S.250; ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S.393 FN 11.

3) So auch: DAM, K.W.: The GATT, a.a.O., S.210; VON STEINAECKER, M.: Domestic Taxation, a.a.O., S.121.

A. Regelungen bezüglich des steuerlichen Grenzausgleichs

1. Behandlung der Importe

Die Belastung von importierten Gütern an der Grenze mit inländischen Steuern wird durch Art. III GATT (1) geregelt. Nach Art. III:1 erkennen die Vertragsparteien grundsätzlich an,

> "that internal taxes ... should not be applied to imported ... products so as to afford protection to domestic production" (2).

Um das zu erreichen, werden in Art. III:2 Höchstgrenzen für die steuerliche Belastung von Importen angegeben:

> "The products of the territory of any contracting party imported into the territory of any other contracting party shall not be subject, directly or indirectly, to internal taxes ... in excess of those applied, directly or indirectly, to like domestic products" (3).

Durch diese Vorschriften soll gewährleistet werden, daß die ausländischen Güter nicht höher besteuert werden als vergleichbare inländische Produkte.

Als Begrenzungskriterium wird also die inländische Steuerbelastung "to like domestic products" herangezogen. Deswegen werden diese Bestimmungen i.d.R. dahingehend interpretiert, daß die Erhebung von inländischen Steuern auf importierte Güter auf die produktbezogenen Steuern und damit auf die indirekten Steuern beschränkt sei (4). Demnach könne nur für diese

---

1) Im folgenden beziehen sich sämtliche Art.-Angaben auf den GATT-Text, so daß auf diesen Zusatz verzichtet wird.

2) General Agreement on Tariffs and Trade: Basic Instruments and Selected Documents, Volume III: Text of the General Agreement 1958, Genf 1958, S. 8.

3) Ebenda (Hervorhebungen vom Verf.).

4) Obwohl das Abkommen die Termini "direkte" und "indirekte" Steuern vermeidet, werden in den - z.T. sogar als Ergänzungen zum Abkommen anzusehenden (vgl.: S. 147f dieser Arbeit) - Interpretationen die "produktbezogenen" mit den "indirekten" und die "nichtproduktbezogenen" mit den "direkten" Steuern gleichgesetzt; vgl.: DAM, K.W.: The GATT, a.a.O., S. 124; FLOYD, R.H.: GATT Provisions on Border Tax Adjustments, in: Journal of World Trade Law, 1973, S. 489; LEONTIADES, M.: The Logic of Border Taxes, a.a.O., S. 173. Gerade auf diese Interpretationen sind die im Zusammenhang mit den steuerlichen Grenzausgleichsmaßnahmen aufgetretenen Kontroversen zurückzuführen; so auch:

Gruppe von Steuern eine dem BLP entsprechende Belastung der Importe in Höhe der nationalen Steuersätze vorgenommen werden.

Allerdings wird bei diesen Auslegungen des Art. III:2 einem Gesichtspunkt relativ wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Denn wegen der Formulierung "directly or indirectly (applied)" verbietet das GATT nicht die Erhebung von Steuern, die nur indirekt auf die vergleichbaren inländischen Waren erhoben werden. Was aber unter der 'indirekten' Erhebung einer 'produktbezogenen' Steuer zu verstehen ist (1), wird weder durch das Abkommen noch durch die Erläuterungen hinreichend geklärt.

Die einzigen vom Verfasser gefundenen Auslegungen stammen von STEINAECKER und von DAM. Der erstgenannte Autor sieht durch diese Formulierung des GATT den Fall abgedeckt, daß auch die auf die Inputfaktoren erhobenen indirekten Steuern, denen in einer engen Auslegung die Produktbezogenheit abgesprochen werden kann, an der Grenze erhoben werden dürfen (2). Da nach seinen Untersuchungen ein korrekter Grenzausgleichssatz "should exactly equal the total indirect tax" (3), gehören eben auch die auf die Produktionsfaktoren erhobenen Steuern dazu. Demnach muß auch für diese der steuerliche Grenzausgleich vom GATT zugelassen werden, was durch diese Formulierung abgedeckt sein soll (4).

POHMER, D.: Zum Grenzausgleich bei der Umsatzsteuer, a.a.O., S. 257 f.

1) Hingewiesen sei auf die hierdurch entstehende verwirrende Terminologie, da zwischen einer "direkten" und "indirekten" Erhebung einer "indirekten" Steuer unterschieden wird.

2) Vgl.: VON STEINAECKER, M.: Domestic Taxation, a.a.O., S. 126. Welche Wettbewerbswirkungen allgemein von den Steuern auf Produktionsmittel ausgehen, haben W. ALBERS/H. WEISE/R. BINDER (Wettbewerbsverschiebungen durch die unterschiedliche Steuerbelastung von Produktionsmitteln in der europäischen Integration, Kiel 1960) untersucht.

3) VON STEINAECKER, M.: Domestic Taxation, a.a.O., S. 136 (Hervorhebung vom Verf.).

4) Hiermit ist implizit das Problem angesprochen, um welche Art von indirekter Steuer es sich handelt, nämlich entweder um eine kumulative Umsatzsteuer oder um eine Umsatzsteuer mit Vorsteuerabzug. Insbesondere im Rahmen der EWG hat diese Unterscheidung Beachtung gefunden, da bei einer Umsatzsteuer mit Vorsteuerabzug - wie z.B. der Mehrwertsteuer in der EWG - die Abschaffung des steuerlichen Grenzausgleichs nicht automatisch den Übergang zum ULP bedeutet. Haben sich nämlich die beteiligten Länder darauf geeinigt, daß auch im Exportland gezahlte Umsatzsteuern im Importland vollständig als Vorsteuer anrechenbar sind ("Gemeinsamer Markt-Prinzip"; BIEHL, D.: Ausfuhrland-Prinzip, Einfuhrland-Prinzip und Gemeinsamer Markt-Prinzip. Ein Beitrag zur Theorie der Steuerharmonisierung, Köln u.a. 1969,

K. W. DAM spricht zwar eine mögliche ökonomische Interpretation dieser Formulierung an, auf die im folgenden noch eingegangen wird, glaubt aber nicht, daß es sich dabei um eine zutreffende Auslegung handelt (1). Nach seiner Meinung soll mit dieser Unterscheidung auf keinen Fall auf verschiedene Gruppen von Steuern abgestellt werden. Vielmehr sieht er darin nur eine sprachliche Formulierung, die wegen der Übereinstimmung mit dem französischen Abkommenstext gewählt wurde (2).

Die ökonomische Auslegung, die K. W. DAM zwar erkennt, aber ablehnt, stellt auf die Preiswirksamkeit der Steuern ab. Denn wenn eine einkommensbezogene - und damit nichtproduktbezogene - Steuer sich im Preis eines Gutes niederschlägt, könnte auch von einer "indirekten" Erhebung einer produktbezogenen Steuer gesprochen werden (3). Obwohl der eigentliche Anknüpfungspunkt der Steuer weder die Produktion noch der Verbrauch des Gutes ist, kommt es infolge des Überwälzungsprozesses zu einer "indirekten" Belastung dieses Gutes mit der einkommensbezogenen Steuer. Bei dieser Interpretation des Art. III:2 wäre demnach auch die Belastung der importierten Güter mit den preiswirksamen Teilen einer einkommensbezogenen Steuer möglich, und es käme zu einer Annäherung an das theoretisch wünschenswerte Ergebnis, daß der steuerliche Grenzausgleich unter Berücksichtigung der Überwälzungsrate gestaltet wird.

Allerdings handelt es sich hierbei nicht um eine anerkannte Interpretation dieses Artikels. Das ist wohl darauf zurückzuführen, daß in den anderen, die steuerlichen Regelungen betreffenden GATT-Artikeln auf einen entsprechenden Zusatz verzichtet wurde. So fehlt diese Ergänzung insbesondere bei den Bestimmungen über die steuerliche Entlastung von exportierten Gütern (4).

S. 132 f.), so unterliegen die Güter beim Import durch zum Vorsteuerabzug berechtigte Unternehmer letztendlich der Belastung des Importlandes, so daß das BLP in diesem Fall realisiert wird. Sind die Importeure dagegen nicht zum Vorsteuerabzug berechtigt (Direktimporte von Konsumenten), kommt die im Exportland, also dem Ursprungsland, geltende Steuer zum Tragen; vgl. dazu z. B.: PEFFEKOVEN, R.: Die Besteuerung des internationalen Handels, a. a. O., S. 164. Der von VON STEINAECKER beschriebene Fall stellt auf die andere Art der indirekten Steuer ab, bei der eben kein Vorsteuerabzug gewährt wird, sondern das Endprodukt sämtliche, auch auf die Produktionsfaktoren erhobene Steuern zu tragen hat.

1) Vgl.: DAM, K. W.: The GATT, a. a. O., S. 124.
2) Vgl.: ebenda.
3) So auch - wenn auch in anderem Zusammenhang -: JACKSON, J. H.: World Trade, a. a. O., S. 298 FN 19.
4) Art. XVI wählt zwar auch die Formulierung "directly or indirectly", doch bezieht sich diese Verallgemeinerung ausschließlich auf den Subventionsbegriff; vgl. dazu z. B.: ANNINGER, Th. W.: DISC and GATT,

Da aber unter dem Wettbewerbsaspekt die Importe nur mit solchen Steuern belastet werden dürfen, die im jeweiligen Exportland erstattet werden, können die betreffenden GATT-Artikel nicht isoliert betrachtet, sondern müssen gemeinsam interpretiert werden. Aus Analogiegründen mit dem für den Export relevanten Artikel ist dann wohl geschlossen worden, daß sich die vom GATT erlaubten Grenzausgleichsmaßnahmen für die importierten Güter nur auf die direkt produktbezogenen Steuern beziehen (1).

2. Behandlung der Exporte

Wie die Exporte beim Grenzübergang zu behandeln sind, wird in keinem GATT-Artikel unmittelbar angesprochen. Erst über verschiedene Interpretationen von Art. XVI, der sich generell mit der Exportsubventionierung auseinandersetzt, kann auf den steuerlichen Grenzausgleich für Exporte geschlossen werden.

Da bei der Beurteilung des DISC-Gesetzes unter Berücksichtigung des GATT noch ausführlich auf die Bestimmungen von Art. XVI eingegangen wird (2), brauchen hier nur die für den steuerlichen Grenzausgleich relevanten Passagen kurz vorgestellt zu werden. Art. XVI:4 verbietet jegliche Exportsubvention von industriellen Erzeugnissen, die zu einem Exportpreis führt, der niedriger als der inländische Preis für vergleichbare Güter ist (3). Demnach wäre die Erstattung einer Steuer, die zu einer solchen Preisdifferenzierung zwischen inländischem und ausländischem Preis eines Gutes führen würde (4), nicht mit dem GATT vereinbar. Allerdings wird auf den Fall der Steuererstattung in der Anlage I des GATT (5) zu Art. XVI Stellung genommen:

---

a.a.O., S. 401 f; SCHMALZ, E.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 87 ff.

1) Allerdings hätte der Analogieschluß auch umgekehrt getroffen werden können, daß nämlich bei den Exporten eine der Importbelastung entsprechende Entlastung vorgenommen werden könnte, bei der dann auch die "indirekt" erhobenen produktbezogenen Steuern erstattet würden.
2) Vgl.: S. 151 ff dieser Arbeit.
3) Der genaue Wortlaut der entscheidenden Teile von Art. XVI:4 wird weiter unten noch angegeben; vgl.: S. 151 dieser Arbeit.
4) Im englischen Sprachraum wird diese Praxis als "bilevel pricing" bezeichnet; vgl. z.B.: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 29. Es handelt sich hierbei um den typischen Fall einer räumlichen oder regionalen Preisdifferenzierung; vgl. dazu z.B.: OTT, A.E.: Grundzüge der Preistheorie, a.a.O., S. 190.
5) Dieser Anlage, die "Notes and Supplementary Provisions" enthält, kommt nach F.K. LIEBICH (Das GATT, a.a.O., S. 130 FN 1) "die Bedeutung einer Sammlung von Legalinterpretationen zu".

"The exemption of an exported product from ... taxes borne by the like product when destined for domestic consumption, or the remission of such ... taxes in amounts not in excess of those which have accrued, shall not be deemed to be a subsidy" (1).

Nun stellt sich aber sowohl bei der Formulierung des Art. XVI:4 als auch der Interpretation in der Anlage das Problem, daß die verwendeten Begriffe nicht eindeutig definiert sind. So konnten sich zum einen die Vertragsparteien weder auf eine allgemein verbindliche Definition des Subventionsbegriffes einigen (2), noch konnten sie sich zu einem generellen Subventionsverbot entscheiden, wie es dem mit dem GATT angestrebten Ziel des Freihandels entsprechen würde (3). Dadurch entsteht das Problem, daß erstens nicht endgültig geklärt werden kann, ob eine konkrete Maßnahme eine Subvention darstellt, und zweitens dann nicht entschieden ist, wie auf diese Maßnahme zu reagieren ist (4).

Zum anderen ist nicht unmittelbar einsichtig, welche Steuerarten durch den Terminus "borne by the like product" angesprochen sein sollen. Gerade diese unbestimmte Formulierung kann Interpretationen in der Richtung nahelegen, daß das GATT bei der Gewährung von Grenzausgleichsmaßnahmen keine fiktiven Unterscheidungen nach den Steuerarten vornehmen will. Vielmehr könnte vermutet werden, daß mit dieser Formulierung auf die effektive Belastung der Güter mit Steuern, also auf das Überwälzungsausmaß, abgestellt werden soll (5).

Daß diese Interpretation aber nicht im Sinne der Vertragsparteien ist, wird durch eine interpretierende Liste deutlich, die im Jahre 1960 zur genaueren Abgrenzung des Subventionsbegriffes von einigen Vertragsparteien akzeptiert wurde (6). In dieser Liste werden acht Praktiken aufgezählt, die als Subventionen im Sinn des Art. XVI:4 anzusehen sind. Dazu gehören:

---

1) General Agreement on Tariffs and Trade: Basic Instruments, a.a.O., S. 71 (Hervorhebungen vom Verf.).
2) Vgl.: EVANS, J. W.: GATT Rules Concerning Export Aids, a.a.O., S. 604; JACKSON, J.H.: World Trade, a.a.O., S. 382; SCHMALZ, E.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 88.
3) So auch: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 394 ff.
4) Auf eine mögliche Reaktion wird unter II. A. 3 noch eingegangen.
5) So auch: VON STEINAECKER, M.: Domestic Taxation, a.a.O., S. 125, der aber unter Hinweis auf seine eigene Untersuchung weiter schließt, daß eine solche Interpretation unrichtig wäre.
6) Hingewiesen sei darauf, daß sowohl die Bestimmungen in Art. XVI:4 als auch die interpretierende Liste nur von den 17 sog. "Schlüsselstaaten" (LEFÈVRE, D.: Staatliche Ausfuhrförderung, a.a.O., S. 59) des GATT akzeptiert wurden. Insbesondere die Entwicklungsländer weigerten sich aufgrund ihrer nationalen Interessen, die Bestimmungen über die Subventionen zu ratifizieren; vgl.: ebenda; ANNINGER, Th. W.: DISC and

"(c) The remission ... of direct taxes ... on industrial or commercial enterprises;

(d) The exemption ... of ... taxes, other than ... indirect taxes levied at one or several stages on the same goods if sold for internal consumption; or the payment ... of amounts exceeding those effectively levied at one or several stages on these goods in the form of indirect taxes ..." (1).

Demnach stellen also sowohl die Rückzahlung als auch die Befreiung von direkten Steuern als auch die über die Höchstgrenze hinausgehende Erstattung von indirekten Steuern beim Export eines Gutes Subventionen im Sinn des Art. XVI:4 dar. Die Erlaubnis des steuerlichen Grenzausgleichs durch die Umschreibung "borne by the like product" deckt also nur die indirekten Steuern ab, so daß die dem BLP entsprechende Entlastung der Exporte an der Grenze nur für die indirekten Steuern GATT-konform ist.

3. Recht auf Erhebung von Ausgleichszöllen

Eine weitere, den steuerlichen Grenzausgleich unmittelbar betreffende Bestimmung findet sich in Art. VI:4, dem eine besondere Bedeutung deswegen zukommt, weil - wie schon erwähnt - das Subventionsverbot des Art. XVI:4 nur von den "Schlüsselstaaten" des GATT - also im wesentlichen den Industrieländern - anerkannt wird. Demnach könnten die übrigen Vertragsparteien, die sich diesem Artikel nicht unterwerfen, ihre Exporte subventionieren, ohne gegen das GATT zu verstoßen. Um aber den Gebrauch von Subventionen trotzdem einzuschränken, gewährt der von allen Vertragsparteien akzeptierte Art. VI den durch die Subventionierung betroffenen Handelspartnern "a powerful defensive weapon" (2), indem ihnen das Recht eingeräumt wird, unter bestimmten Voraussetzungen auf die Subventionierung mit der Erhebung von Ausgleichszöllen zu reagieren (3).

GATT, a.a.O., S. 397; SCHMALZ, E.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 90.

1) ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 403 FN 52 (Hervorhebungen vom Verf.).

2) VON STEINAECKER, M.: Domestic Taxation, a.a.O., S. 129.

3) Eine Beschreibung der Voraussetzungen und der beiden Formen von Ausgleichszöllen, nämlich "anti-dumping duties" und "countervailing duties" findet sich z.B. bei: DAM, K.W.: The GATT, a.a.O., S. 167 ff; General Agreement on Tariffs and Trade: Anti-Dumping and Countervailing Duties. Report of Group of Experts, Genf 1961, S. 7 ff. Auf die durch die Ergebnisse der Tokio-Runde vorgenommenen Konkretisierungen der Voraussetzungen, deren wichtigste das Vorliegen eines "materiellen Schadens" für einen Sektor des durch die Subvention betroffenen Landes

Gerade im Zusammenhang mit Art. VI wird die schon angesprochene schwerfällige Formulierung des Handelsabkommens deutlich, da sowohl Absatz 3 als auch Absatz 4 Fälle beschreiben, für die die Erhebung von Ausgleichszöllen gerade nicht gestattet ist. Aus der Umkehrung dieser Fälle kann dann auf die jeweils zulässigen Sonderzölle geschlossen werden.

Nach Art. VI:4 ist die Erhebung von "countervailing duties" nicht gestattet

> "by reason of the exemption of such product from ... taxes borne by the like product when destined for consumption in the country of origin or exportation or by reason of the refund of such ... taxes" (1).

Auch hier findet sich wie in Anlage I zu Art. XVI:4 die Formulierung mit "borne by the like product", so daß die Erhebung von "countervailing duties" nur im Zusammenhang mit Grenzausgleichsmaßnahmen bei den indirekten Steuern verboten ist (2). Beide Artikel, sowohl XVI:4 als auch VI:4, gehen also einheitlich von der Vorstellung aus, daß die Erstattung von produktbezogenen Steuern beim Export von Gütern nicht als Subvention anzusehen ist.

Werden dagegen Grenzausgleichsmaßnahmen im Bereich der nichtproduktbezogenen und damit der direkten Steuern praktiziert, so folgt aus der allgemein akzeptierten Interpretation von Art. VI:4, daß die Vertragsparteien in einem solchen Fall berechtigt sind, "countervailing duties" in Höhe der Steuervergünstigung zu erheben (3). Wiederum wird deutlich, daß der steuerliche Grenzausgleich für die direkten Steuern nicht GATT-konform ist.

Aktuelle Bedeutung haben die Vorschriften über die Erhebung von "countervailing duties" im Zusammenhang mit den schon erwähnten (4) Klagen der "Zenith Radio Corporation" und der "United States Steel Corporation" erhalten, da beide Firmen auf die Erhebung solcher "countervailing duties" ge-

---

ist, wird in folgender Quelle hingewiesen: HÖFER, H.: Die Tokio-Runde des GATT. Zwei Schritte vor, anderthalb zurück?, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 8. Jg., 1979, S. 279 f.

1) General Agreement on Tariffs and Trade: Basic Instruments, a.a.O., S. 12 f (Hervorhebung vom Verf.).

2) Nach J.W. EVANS (GATT Rules Concerning Export Aids, a.a.O., S. 603; im Original vollständig kursiv gedruckt; Hervorhebung vom Verf.) handelt es sich hierbei um "a reference ... to the practice of excusing exports from the payment of excise taxes or of rebating other indirect taxes on the exported product". Auf die schon angesprochenen Interpretationsmöglichkeiten des Terminus "borne by the like product" wird jetzt nicht mehr eingegangen.

3) Vgl.: DAM, K.W.: The GATT, a.a.O., S. 211.

4) Vgl.: S. 133 dieser Arbeit.

klagt haben (1). Da aber nach Ansicht des obersten amerikanischen Gerichts die Erstattung von indirekten Steuern (2) beim Export von Gütern - in Übereinstimmung mit der Intention von Art. VI:4 - keine Subventionierung darstellt, wurde die Klage der "Zenith Radio Corporation" endgültig abgewiesen. Daraufhin verzichtete die "United States Steel Corporation", die erst bis in die erste Instanz vorgedrungen war, auf eine Weiterverfolgung ihrer Klage. Ohne auf Einzelheiten der Klage- und Urteilsbegründungen eingehen zu können (3), sei darauf hingewiesen, daß im "Zenith-Urteil" juristische Aspekte über ökonomische Überlegungen dominierten. Allerdings ist für die Zukunft nicht auszuschließen, daß es aufgrund der ökonomischen Zusammenhänge, die die unterschiedliche Behandlung der direkten und indirekten Steuern an der Grenze eben nicht rechtfertigen, zu weiteren, ähnlich gelagerten Problemfällen in den internationalen Handelsbeziehungen kommen kann.

Faßt man die Behandlung der Importe und der Exporte zusammen, so bleibt festzuhalten, daß in beiden Fällen der steuerliche Grenzausgleich nur für die indirekten Steuern erlaubt ist, obwohl sich die vertraglichen Formulierungen nicht entsprechen - Art. III:2: "applied to like products"; Annex I Ad Art. XVI und Art. VI:4: "borne by the like products" -, wobei die Höchstgrenze für die Be- oder Entlastung der jeweilige inländische Steuersatz ist. Grenzausgleichsmaßnahmen im Bereich der direkten Steuern widersprechen dagegen der Intention des GATT. Auf die Fragwürdigkeit dieser Unterscheidung nach den Steuerarten sei hier nur noch einmal hingewiesen (4).

---

1) Für die Diskussion der ökonomischen Hintergründe dieser Klagen sei auf folgende Quellen hingewiesen: PEFFEKOVEN, R.: Besteuerung des Außenhandels. Protektionistische Praktiken, in: Wirtschaftswoche, Nr. 33, 1978, S. 56 ff; POHMER, D.: Zum Grenzausgleich bei der Umsatzsteuer, a.a.O., S. 249 ff; MESENBERG, H.: Exportneutrale Mehrwertsteuer, a.a.O.
2) Bei der Klage der "Zenith Radio Corporation" ging es um die Erstattung einer 15 %igen "commodity tax" beim Export japanischer Elektroartikel. Die "United States Steel Corporation" klagte gegen den in der EG praktizierten Grenzausgleich für die Mehrwertsteuer beim Ex- und Import von Stahlerzeugnissen.
3) Hierzu sei auf die in FN 1 aufgeführten Quellen verwiesen.
4) Vgl.: S. 126 ff dieser Arbeit.

B. Vereinbarkeit der DISC-Gesetzgebung mit dem GATT

1. Kriterien des Art. XVI:4

Um beurteilen zu können, ob das DISC-Gesetz mit dem GATT vereinbar ist, sind in erster Linie die Bestimmungen des Art. XVI:4 heranzuziehen, der die Gewährung jeglicher Exportsubventionen für industrielle Erzeugnisse einschränken soll. Aus der Formulierung dieses Artikels:

> "... contracting parties shall cease to grant either directly or indirectly *any form of subsidy* on the *export* of any product *other than a primary product* which subsidy results in the sale of such product for export *at a price lower* than the comparable price charged for the like product to buyers in the domestic market" (1)

lassen sich Kriterien herauskristallisieren, aufgrund deren Untersuchung entschieden werden kann, ob das DISC-Gesetz im Widerspruch zum GATT steht. Zerlegt man nämlich Art. XVI:4 in seine wesentlichen Bestandteile (2), dann ist eine Maßnahme als unzulässige Subvention anzusehen, wenn es sich um

(a) *irgendeine Form* einer direkten oder indirekten *Subventionierung*

(b) im Zusammenhang mit dem *Export*

(c) irgendeines *industriellen* Erzeugnisses

(d) mit der Wirkung einer *Preisdifferenzierung* zwischen In- und Auslandsmarkt

handelt.

Unproblematisch ist die Beurteilung des DISC-Gesetzes im Zusammenhang mit den Kriterien (b) und (c). Die DISC-Gesetzgebung wurde mit dem erklärten Ziel verabschiedet, die amerikanischen *Exporte* zu fördern. Aus diesem Grunde wurden als wesentliche Voraussetzungen für die Inanspruchnahme der Steuervergünstigungen die beiden 95 %-Regeln (3) in das Gesetz aufgenommen, die dafür sorgen, daß der DISC-Vorteil eben nur für Gewinne aus dem *Export*geschäft genutzt werden kann. An der Exportbezogenheit des DISC-Gesetzes kann daher nicht gezweifelt werden (4).

---

1) General Agreement on Tariffs and Trade: Basic Instruments, a.a.O., S. 31 (Hervorhebungen vom Verf.).
2) Diese Einteilung geht auf die Ausführungen von Th. W. ANNINGER (DISC and GATT, a.a.O., S. 401) zurück.
3) Vgl.: S. 19 ff dieser Arbeit.
4) So auch: ANNINGER, Th. W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 401; BANKS, Th. L.: GATT, Altered Economics, and DISC, a.a.O., S. 129; SCHMALZ, E.: Domestic International Sales Corporation, a.a.O., S. 103.

Auch die Beschränkung auf weiterverarbeitete und damit im wesentlichen industrielle Erzeugnisse (1) gilt für den größten Teil der DISC-Gesellschaften. Denn z. B. im Jahr 1973 stammten weniger als 1/4 der gesamten DISC-Umsätze aus "nonmanufactured products and services" (2). Während für diesen geringen Prozentsatz dann die Bestimmungen von Art. XVI:3 relevant sind, auf die hier nicht eingegangen wird (3), ist also auch das Kriterium (c) des Art. XVI:4 für den weitaus größten Teil der DISC-Umsätze erfüllt.

Schwieriger wird die Beurteilung des DISC-Gesetzes dagegen unter den Kriterien (a) und (d). Bei der Frage, ob das DISC-Gesetz eine Subventionierung in irgendeiner Form darstellt, tritt wieder das grundlegende Problem auf, daß das Handelsabkommen den zentralen Begriff der "subsidies" an keiner Stelle definiert. Es muß also auch hier auf die Interpretationen zurückgegriffen werden, wobei die verbotenen Maßnahmen der interpretierenden Liste zu Art. XVI:4 im Mittelpunkt der Diskussion stehen (4).

Neben den schon angesprochenen Praktiken

(c) remission of direct taxes

(d) exemption of taxes other than indirect taxes

gilt außerdem als unerlaubte Subvention:

"(h) The Government bearing all or part of the costs incurred by exporters in obtaining credit" (5).

Bemerkenswert an dieser Liste ist, daß der Fall des Steueraufschubs, also des "tax deferral", überhaupt nicht genannt wird, so daß bei einer vordergründigen Betrachtung das DISC-Gesetz durch diesen Katalog nicht getroffen würde. Allerdings stellen sich bei dieser Beurteilung zwei Probleme:

---

1) Eine genaue Erläuterung, was unter dem Begriff der "primary products" subsummiert wird, findet sich bei: General Agreement on Tariffs and Trade: Basic Instruments, a.a.O., S. 71.
2) Vgl.: COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: DISC: An Evaluation, a.a.O., S. 305.
3) Vgl. dazu: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 400 f; LEFÈVRE, D.: Staatliche Ausfuhrförderung, a.a.O., S. 58.
4) Da das DISC-Gesetz eine Maßnahme im Bereich der Körperschaftsteuer, also einer typischen direkten Steuer, ist, braucht nur auf die die direkten Steuern betreffenden Punkte dieser Liste eingegangen zu werden. Somit kann die Anlage I zu Art. XVI:4 auch nicht als Rechtfertigung von DISC herangezogen werden, da sich diese Ausnahmeregelung nur auf die indirekten Steuern bezieht.
5) ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 403 FN 52.

Zum einen gilt für diese Liste kein Umkehrschluß, d.h. es kann nicht gefolgert werden, daß jede Maßnahme, die nicht in der Liste genannt ist - z.B. eben ein "tax deferral" - automatisch mit dem GATT kompatibel ist. Darauf ist schon bei der Verabschiedung der Liste hingewiesen worden (1). Zum anderen könnte das DISC-Gesetz durch die Liste betroffen werden, wenn die Auswirkungen des Gesetzes im Grunde auf eine der verbotenen Praktiken hinauslaufen würden. Die DISC-Regelung würde dann zwar nicht gegen den Wortlaut, aber gegen den Sinn dieser Liste verstoßen.

Die zentrale Fragestellung lautet demnach, ob das DISC-Gesetz einer Erstattung oder einem Erlaß einer direkten Steuer gleichkommt oder ob infolge des Gesetzes Kosten vom Staat übernommen werden, die ansonsten dem Exporteur durch die Inanspruchnahme eines Kredits entstehen würden. Es ist verständlich, daß diese Frage in Abhängigkeit von nationalen Interessen unterschiedlich beantwortet wird, worauf im folgenden noch näher einzugehen ist.

Das letzte in Art. XVI:4 angesprochene Kriterium stellt darauf ab, daß die Subventionierung zu einer Preisdifferenzierung zwischen dem Inlands- und dem Auslandsmarkt führen muß und zwar derart, daß das Gut auf dem Auslandsmarkt zu einem niedrigeren Preis als ein entsprechendes Produkt auf dem Inlandsmarkt verkauft werden kann. Auch bei der Interpretation dieses Kriteriums stellen sich zumindest zwei Probleme (2):

Einmal ist nicht klar, ob bei einer Maßnahme, die unter die in der interpretierenden Liste genannten Praktiken fällt, zusätzlich eine Preisdifferenzierung nachgewiesen werden muß oder ob in einem solchen Fall die Preisdifferenzierung als gegeben angesehen werden kann. Mitunter wird davon ausgegangen, daß bei einer in der Liste aufgeführten Maßnahme automatisch eine Preisdifferenzierung gegeben ist (3). Dann würde die zusätzliche Übernahme dieser Formulierung in den Abkommenstext darauf abzielen, daß insbesondere solche Regelungen, die nicht in der Liste genannt werden, auf ihre Preiswirksamkeit untersucht werden müssen.

Andere Interpretationen gehen davon aus, daß auch bei einer Nennung in der Liste die Preisdifferenzierung als zusätzliches Kriterium anzusehen und

---

1) Vgl.: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S.405; BANKS, Th.L.: Altered Economics and DISC, a.a.O., S.128.
2) Eine generelle Kritik an diesem Kriterium findet sich bei: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S.408 f.
3) Vgl.: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S.407. Allerdings ist erstaunlich, daß bei dieser Interpretation ohne weiteres auf eine Preiswirksamkeit von Befreiungen oder Erstattungen einer direkten Steuer geschlossen wird, obwohl das GATT die Preiswirksamkeit von direkten Steuern doch grundsätzlich leugnet; so auch: ebenda, S.408 FN 78.

damit auf jeden Fall zu prüfen ist (1). Diese Unterscheidung ist deswegen von Bedeutung, weil die Beweislast für die Preisdifferenzierung davon abhängt, ob eine Maßnahme zu den aufgeführten Praktiken zählt oder nicht.

Das zweite Problem bei diesem vierten Kriterium liegt im Realisierungsgrad der Preisdifferenzierung. Obwohl der Abkommenstext so formuliert ist, als ob das "bi-level pricing" tatsächlich gegeben sein müßte (2), steht dahinter die Vorstellung, daß schon die Möglichkeit der Preisdifferenzierung ausreicht, um dieses Kriterium zu erfüllen (3). Da die Preiswirksamkeit von DISC aber nicht nur wahrscheinlich, sondern vom Gesetzgeber sogar beabsichtigt ist, kann kaum ein Zweifel bestehen, daß das DISC-Gesetz unter das Kriterium der Preisdifferenzierung fällt (4).

Deswegen ist auch von den USA nicht bestritten worden, daß durch das DISC-Gesetz die Möglichkeit einer solchen Preisdifferenzierung gegeben ist. In der Diskussion zwischen den USA und der EG ist dagegen umstritten, bei welchem Land die Beweislast für das Vorhandensein oder Nichtvorhandensein einer Preisdifferenzierung liegt. Somit sind die beiden wesentlichen Aspekte in der Kontroverse zwischen den USA und der EG über das DISC-Gesetz, ob diese Maßnahme unter die verbotenen Praktiken der Liste zu Art. XVI:4 fällt und welches Land die (fehlende) Preisdifferenzierung infolge des DISC-Gesetzes nachzuweisen hat.

Bevor auf diese Diskussion eingegangen wird, ist noch zu klären, welche Folgen ein Verstoß des DISC-Gesetzes gegen Art. XVI:4 haben würde. Als erstes würde aus einem solchen Verstoß eine Notifikationspflicht gemäß Art. XVI:1 für das DISC-Gesetz eintreten, die nicht nur darauf hinausläuft, daß den GATT-Vertragsparteien die Einführung dieser Exportförderung bekannt gemacht wird. Vielmehr müßten von Seiten der USA detaillierte Angaben über die möglichen Auswirkungen dieser Maßnahme veröffentlicht werden, wozu insbesondere auch die geschätzte Beeinflussung der Exportpreise und -mengen gehört.

Außerdem sind aufgrund dieses Artikels die betroffenen Vertragsparteien verpflichtet, u. U. Verhandlungen miteinander aufzunehmen, die die Einschränkung der Subvention zum Ziel haben sollen (5). Außerdem wären

---

1) Vgl.: JACKSON, J.H.: World Trade, a.a.O., S. 397.
2) Die Formulierung von Art. XVI:4 lautet nämlich: "... which subsidy results in the sale ... at a price ..."; General Agreement on Tariffs and Trade: Basic Instruments, a.a.O., S. 31 (Hervorhebung vom Verf.).
3) Vgl.: ANNINGER, Th.W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 408.
4) Nicht zu überzeugen vermag die Darstellung von T.M. CARHART (DISC, a.a.O., S. 340 ff, insbes. S. 342), der als "U.S. POSITION" zu erkennen glaubt, daß die Preiswirksamkeit von DISC unter Hinweis auf die klassische Theorie der Nichtüberwälzung von direkten Steuern verleugnet wird.
5) Vgl.: LIEBICH, F.K.: Das GATT, a.a.O., S. 93 f.

die durch die Subventionierung betroffenen Staaten wegen des schon angesprochenen Art. VI berechtigt, "countervailing duties" bis zur Höhe der Exportsubvention zu erheben.

2. DISC im Urteil der Europäischen Gemeinschaften und Kanadas

Schon seit der Verabschiedung des DISC-Gesetzes im Jahr 1972 haben insbesondere die Länder der Europäischen Gemeinschaften (EG) und Kanada immer wieder darauf hingewiesen, daß das DISC-Gesetz nach ihrer Ansicht gegen die GATT-Vereinbarungen verstoße (1). Deswegen forderten sie die USA auf, diese Maßnahme umgehend wieder abzuschaffen. Die USA weigerten sich aber, dieser Forderung nachzukommen, und wiesen gleichzeitig auf verschiedene steuerliche Regelungen einiger EG-Länder hin, die nach amerikanischer Ansicht ihrerseits nicht mit dem GATT zu vereinbaren seien.

Da mit Hilfe von bilateralen Konsultationen keine Einigung zwischen den Ländern herbeigeführt werden konnte, trat im Jahr 1976 ein internationales Panel zusammen, um sich die Argumente der beteiligten Staaten anzuhören und daran anschließend zu einer Entscheidung zu gelangen (2). Im folgenden werden zuerst die Argumente der EG und Kanadas contra DISC und der USA pro DISC sowie die Panel-Entscheidungen vorgetragen, um dann unter II.C. auf die von den USA kritisierten Praktiken einiger EG-Länder einzugehen.

Die wesentlichen Kritikpunkte (3) von Seiten der EG (4) können wie folgt systematisiert werden:

Die Argumentation baut auf einer zentralen These auf, daß nämlich der durch das DISC-Gesetz gewährte Steueraufschub eine Maßnahme sei, die durch die interpretierende Liste zu Art. XVI:4 verboten würde. Als Beweis dieser These weist die EG auf zwei Gesichtspunkte hin:

---

1) Vgl.: MESENBERG, H.: DISC, a.a.O., S.61.
2) Die rechtliche Grundlage für die Einberufung eines solchen Entscheidungsgremiums findet sich in Art. XXIII:2; vgl.: ebenda, S.61 FN 1.
3) Nicht eingegangen wird hier auf die zwar auch genannten, für die Panel-Entscheidungen im Vergleich aber relativ unbedeutenden Kritiken hinsichtlich der Verrechnungspreisregeln, der Exportförderungsausgaben (EPE) und der Förderung im Bereich der "primary products"; siehe dazu: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S.32, 35 und 37; DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S.167.
4) Da die meisten Argumente der EG auch von Kanada unterstützt wurden, wird im folgenden auf den Zusatz "und Kanada" verzichtet.

Zum einen beinhalte das DISC-Gesetz keine Vorschriften, die verhindern würden, daß der Steueraufschub für einen beliebig langen und damit im Extrem unendlichen Zeitraum in Anspruch genommen werden kann (1). Einem unbegrenzten Steueraufschub komme aber die gleichen ökonomischen Wirkungen wie einer Steuerbefreiung zu, so daß das DISC-Gesetz gegen die unter (d) genannte Praktik der interpretierenden Liste verstoßen würde.

Aber auch wenn die Möglichkeit des unbefristeten Steueraufschubs nicht gegeben wäre, stünde die DISC-Regelung im Konflikt mit der Liste. Denn da bei einer evtl. anfallenden, aber zeitlich verschobenen Zahlung der gesamten Körperschaftsteuer keine Zinsen für den Zeitraum des Steueraufschubs berechnet werden (2), erhält der Exporteur im Grunde ein zinsloses Darlehen vom amerikanischen Fiskus (3). Da aber unter (h) der Liste gerade der Fall beschrieben ist, daß der Staat einen Teil der Kosten übernimmt, die einem Exporteur im Zusammenhang mit einem Kredit entstehen würden, sei das DISC-Gesetz auf jeden Fall ein Verstoß gegen diesen Punkt der Liste (4).

Ausgehend von dieser These, daß das DISC-Gesetz einen Verstoß gegen (d) oder gegen (h) der interpretierenden Liste zu Art. XVI:4 darstelle, argumentiert die EG, daß bezüglich des DISC-Gesetzes von einer "presumption of bi-level pricing" (5) ausgegangen werden muß. Das entspricht der schon angesprochenen Interpretation, daß durch die Nennung einer Maßnahme in der Liste von einer Preisdifferenzierung zwischen In- und Auslandsmarkt auszugehen sei. Demnach hätten die USA nachzuweisen, daß eine solche Preisdifferenzierung infolge des DISC-Gesetzes nicht auftreten würde (6).

Die Übernahme dieser Beweislast sieht die EG in engem Zusammenhang mit der Notifikationspflicht von Art. XVI:1. Da nämlich nach ihrer Ansicht das DISC-Gesetz gegen Art. XVI:4 verstößt, sind auch die Voraussetzungen von Art. XVI:1 erfüllt (7). Demnach müßten die USA die GATT-Vertragsparteien nicht nur über die Einführung der Exportförderung, sondern auch über ihre ökonomischen Wirkungen umfassend informieren. Dazu gehöre

---

1) Vgl.: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 30.

2) Im Gegenteil: Die Steuer wird über einen weiteren Zeitraum gestundet; vgl.: S. 46 f dieser Arbeit.

3) So auch: DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a O., S. 166.

4) Vgl.: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 32.

5) Ebenda, S. 35.

6) Vgl.: DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S. 165.

7) Daß Art. XVI:4 eine notwendige Voraussetzung für Art. XVI:1 ist, hat J.H. JACKSON (World Trade, a.a.O., S. 397) deutlich gemacht.

insbesondere auch die Information über die Beeinflussung der Exportpreise und damit die Möglichkeit einer Preisdifferenzierung (1).

Nach Ansicht der EG ist diese Forderung auch deswegen begründet, weil die USA im Vergleich zu ihren Handelspartnern wesentlich bessere Informationen über die Preisbestimmungsmethoden ihrer Exporteure haben (2). Die Beweislast für die fehlende Preisdifferenzierung würde daher eindeutig auf Seiten der USA liegen, die dieser Anforderung bisher nicht nachgekommen seien. Die Handelspartner sind zwar über die Einführung des DISC-Gesetzes informiert worden. Aber die in Art. XVI:1 geforderten detaillierten Angaben wurden von Seiten der USA nicht erbracht.

Die Argumentation der EG bezüglich des DISC-Gesetzes läßt sich demnach folgendermaßen zusammenfassen:

- Das DISC-Gesetz stellt einen Verstoß gegen Art. XVI:4 dar.
- Deswegen sind die USA verpflichtet nachzuweisen, daß keine Preisdifferenzierung zwischen In- und Auslandsmarkt infolge des DISC-Gesetzes auftritt.
- Da die USA diesen Beweis bisher nicht erbracht haben, verstoßen sie außerdem gegen die Notifikationspflicht von Art. XVI:1.

3. DISC im Urteil der USA

In Analogie zum Aufbau der Argumentation der EG gehen die USA von einer zentralen These aus, von der sie dann auf die mangelnde Stichhaltigkeit der einzelnen Kritikpunkte gegen das DISC-Gesetz schließen. Dieses grundlegende Argument der USA lautet, daß das DISC-Gesetz keinen Verstoß gegen Art. XVI:4 oder die zugehörige Liste darstelle. Als Begründung weisen sie auf folgende Punkte hin:

Der einzige offizielle Versuch des GATT, den Subventionsbegriff zu konkretisieren, wird in der interpretierenden Liste zu Art. XVI:4 vorgenommen (3). Anerkanntermaßen würden hierin die Befreiung oder Erstattung von direkten Steuern als unzulässige Exportsubvention charakterisiert. Demgegenüber stelle das DISC-Gesetz einen Steuer*aufschub* dar, der durch den Text der Liste eben nicht abgedeckt sei. Außerdem wird im gesamten Handelsabkommen an keiner Stelle auf den Steueraufschub von direkten Steuern Bezug genommen. Demnach könne das DISC-Gesetz nicht als Verstoß gegen den Wortlaut der relevanten Passagen des GATT angesehen werden.

---

1) Vgl.: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 29; DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S. 165.
2) Vgl.: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 29 und 35.
3) Vgl.: ebenda, S. 31.

Darüber hinaus wird von den USA sogar konzidiert, daß ein unbegrenzter Steueraufschub die gleichen ökonomischen Effekte wie eine Steuerbefreiung haben kann (1). Allerdings wird geleugnet, daß das DISC-Gesetz die Möglichkeit eines unbefristeten Steueraufschubs eröffne. Zum einen wird auf die restriktiven Bedingungen für die Inanspruchnahme des DISC-Vorteils hingewiesen, die die Gefahr beinhalten, daß ein einmal erworbener DISC-Status jederzeit wieder verloren werden kann (2). Außerdem sei das Gesetz auch im nationalen Bereich von Anfang an umstritten gewesen, so daß die Exporteure permanent mit der Abschaffung dieses Gesetzes rechnen müßten (3). Das DISC-Gesetz hätte aus diesen Gründen auf keinen Fall die ökonomischen Wirkungen einer Steuerbefreiung und würde deswegen auch keinen Verstoß gegen die Intention von Art. XVI:4 darstellen.

Aber noch aus einem weiteren Grund würde das DISC-Gesetz das Verbot von Exportsubventionen nicht verletzen. Denn als Begründung für diese Maßnahme wird auf Steuerpraktiken in Frankreich, Belgien und den Niederlanden hingewiesen (4), die nach Ansicht der USA ihrerseits Exportsubventionen darstellen. Deswegen wird für das DISC-Gesetz geschlossen: "it does not distort international trade - it removes an existing distortion" (5). Auf die Gegenargumente von Seiten der EG wird später noch eingegangen.

Aus dem fehlenden Verstoß gegen Art. XVI:4 folgern die USA, daß somit auch keine "presumption of bi-level pricing" für das DISC-Gesetz existiert. Dann aber hätten nicht die USA die fehlende Preisdifferenzierung nachzuweisen, sondern "the European Communities had ... to give a convincing factual demonstration" (6), daß die Exporte zu einem niedrigeren Preis als vergleichbare inländische Produkte verkauft würden und daß diese Preisreduktion auf das DISC-Gesetz zurückzuführen sei. Demnach liegt nach Ansicht der USA die Beweislast für die Preisdifferenzierung auf Seiten der EG (7).

Darüber hinaus zweifeln die USA ihre angeblich bessere Informationsbasis über die Preisbestimmungsregeln der Exporteure an, da die Preise nicht nur durch die Steuern, sondern auch durch Markt- und Wechselkursverhältnisse beeinflußt werden, so daß der Preiseffekt einer Steueränderung nicht

---

1) Vgl.: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 31.
2) Vgl.: DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S. 166.
3) Vgl.: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 31. Bestätigt wurde diese These durch den schon erwähnten Vorschlag Präsident CARTERs, das DISC-Gesetz bis 1981 abzuschaffen.
4) Vgl. dazu: S. 161 ff dieser Arbeit.
5) DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S. 166.
6) GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 36.
7) So auch: DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S. 167.

zu isolieren sei (1). Außerdem wird von den USA darauf hingewiesen, daß bei einer aus dem Steueraufschub geschlossenen Preisdifferenzierung von einer Preiswirksamkeit der direkten Steuern ausgegangen wird, die üblicherweise gerade vom GATT geleugnet wird (2). Auf diesen Einwand der USA hat die EG lediglich erwidert, daß im GATT bisher keine übereinstimmende Auffassung bezüglich der Überwälzbarkeit verschiedener Steuerarten erzielt werden konnte (3). Die Argumentation der USA bezüglich der Vereinbarkeit des DISC-Gesetzes mit dem GATT kann somit wie folgt zusammengefaßt werden:

- Das DISC-Gesetz stellt keinen Verstoß gegen Art. XVI:4 dar.
- Deswegen ist die EG verpflichtet, die von ihr behauptete Preisdifferenzierung zwischen In- und Auslandsmarkt nachzuweisen.
- Dann haben die USA auch nicht gegen die Notifikationspflicht des Art. XVI:1 verstoßen, da das DISC-Gesetz eben keine bekanntzumachende Exportsubvention darstellt.

4. Entscheidungen des einberufenen Panel und mögliche Auswirkungen

Das wegen dieser Kontroverse zwischen der EG und den USA einberufene internationale Panel stellt in seiner Entscheidungsbegründung vornehmlich auf die möglichen ökonomischen Wirkungen des DISC-Gesetzes ab. Die Grundtendenz der getroffenen Entscheidung läuft darauf hinaus, daß das DISC-Gesetz wie eine Exportsubvention zu behandeln ist, da die Reduzierung der Körperschaftsteuer zumindest die Möglichkeit der Vergrößerung der amerikanischen Exporte beinhaltet (4).

Wendet man sich den einzelnen von der EG bzw. den USA vorgebrachten Argumenten zu, so hat das Panel dazu folgendes festgestellt:

Obwohl ein unbefristeter Steueraufschub nicht notwendigerweise - wie die EG behauptet - die gleichen ökonomischen Effekte wie eine Steuerbefreiung haben muß, verstößt das DISC-Gesetz dennoch gegen (c) oder (d) oder sogar gegen beide Punkte der interpretierenden Liste (5). Als Begründung weist

---

1) Vgl.: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 36. Allerdings kann diese Argumentation nicht überzeugen, da die USA den Beweis der Preisdifferenzierung der EG zumuten wollen. Wenn aber schon die USA nicht die erforderlichen Informationen ermitteln können, wie sollte dann die EG dazu in der Lage sein?

2) Vgl.: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 36.

3) Vgl.: ebenda.

4) Vgl.: ebenda, S. 38.

5) Vgl.: ebenda. Wieso auch ein möglicher Verstoß gegen (c), d.h. gegen die Steuerrückerstattung, erkannt wird, wird nicht gesondert erläutert.

das Panel auf die fehlende Zinszahlung für den Zeitraum des Steueraufschubs hin, wodurch es zu einer teilweisen Steuerbefreiung für die Exporte komme, die eben durch die genannten Punkte der Liste verboten sei (1).

Aus diesem Verstoß gegen die Liste folgert das Panel, daß sich das DISC-Gesetz auch die "presumption of bi-level pricing" zurechnen lassen muß (2). Allerdings nimmt das Entscheidungsgremium zu der daraus folgenden Frage der Beweislast keine Stellung. Aus der gegebenen Möglichkeit der Preisreduzierung für die Exporte wird auf den Verstoß gegen Art. XVI:4 geschlossen.

Zusammenfassend kommt das Panel somit zu dem Ergebnis, "that the DISC legislation in some cases had effects which were not in accordance with the United States' obligations under Article XVI:4" (3). Dann gilt für das DISC-Gesetz aber auch die Notifikationspflicht von Art. XVI:1, die - wie schon erwähnt - eine umfassende Information der Handelspartner auch über die möglichen Wirkungen dieser Maßnahme verlangt (4).

Die Rechtfertigung der DISC-Exportförderung von Seiten der USA mit dem Hinweis auf die Steuerpraktiken der anderen Länder wird vom Panel zurückgewiesen. Denn "the Panel did not accept that one distortion could be justified by the existence of another one" (5). Vielmehr hätten die USA, falls sie sich durch die Steuerpraktiken dieser Länder benachteiligt fühlten, nur die vom GATT sanktionierten Gegenmittel ergreifen dürfen (6), die sich im wesentlichen auf Konsultationen über den Abbau solcher Maßnahmen und bei Vorliegen der notwendigen Voraussetzungen auf die Erhebung von "countervailing duties" beschränken.

Abschließend bleibt jetzt noch zu fragen, wie sich die Entscheidungen des Panel sowohl für die USA als auch für die EG auswirken. Das grundsätzliche Problem solcher Panel-Entscheidungen liegt darin, daß sie für die betroffenen Länder nicht bindend sind. Vielmehr stellen sie nur eine Grundlage für bilate-

---

1) Es ist erstaunlich, daß das Panel hierbei nicht auf Punkt (h) der Liste eingeht und vielmehr den Umweg über die teilweise Steuerbefreiung wählt. Dies erstaunt um so mehr, als in der Literatur nicht eindeutig geklärt ist, ob eine teilweise Steuerbefreiung überhaupt durch die Liste abgedeckt ist; vgl.: ANNINGER, Th. W.: DISC and GATT, a.a.O., S. 404 f.
2) Vgl.: GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 38.
3) Ebenda, S. 39.
4) Hierdurch wird implizit die Beweislast für die fehlende Preisdifferenzierung an die USA übertragen.
5) GATT: United States Tax Legislation (DISC), a.a.O., S. 39.
6) Vgl.: DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S. 167.

rale Konsultationen dar (1). Da aber schon vor Einberufung des Panel derartige Konsultationen ohne Ergebnis stattgefunden haben, können die Erfolgsaussichten weiterer Gesprächsrunden nur als relativ gering angesehen werden.

So braucht es auch nicht zu verwundern, daß zwischen den beteiligten Staaten bisher kein Konsens über die Probleme der internationalen Besteuerung erreicht wurde. Die USA haben zwar generell ihre Bereitschaft erklärt, das DISC-Gesetz abzuschaffen. Als Voraussetzung dafür verlangen sie aber, daß die - vom Panel ebenfalls "verurteilten" - anderen Länder im Gegenzug ihre Steuerpraktiken revidieren (2). Allerdings weigern sich diese Länder aus noch zu behandelnden Gründen, eine solche Veränderung ihrer Besteuerungsgrundsätze vorzunehmen. Die GATT-Diskussionen über die wettbewerbsverzerrenden Praktiken im Bereich der direkten Steuern sind derzeit somit in einer Sackgasse angelangt (3).

C. Beurteilung der Besteuerungspraktiken in ausgewählten anderen Ländern

Auf die soeben behandelten Vorwürfe gegen das DISC-Gesetz antworteten die USA - neben den bereits vorgestellten Rechtfertigungsgründen - mit dem Hinweis, daß bestimmte Besteuerungspraktiken in Belgien, Frankreich und den Niederlanden Exportförderungsmaßnahmen darstellen, die den Effekt des DISC-Gesetzes bei weitem übertreffen. Falls das DISC-Gesetz durch das einberufene Panel als Verletzung der GATT-Vereinbarungen charakterisiert werden würde, müßten die Maßnahmen der genannten Länder auf jeden Fall auch als ein solcher Verstoß anzusehen sein, so daß das DISC-Gesetz nur abgeschafft werden könnte, wenn diese Länder sich bereit erklärten, ihre Besteuerungspraktiken zu revidieren.

Somit hatte sich das einberufene Panel nicht nur mit dem DISC-Gesetz zu beschäftigen. Vielmehr wurden auch die von den USA angesprochenen Besteuerungsregeln der drei Länder auf ihre ökonomischen Wirkungen und damit auf ihre Vereinbarkeit mit dem GATT untersucht. Obwohl sich die Besteuerungspraktiken in Belgien, Frankreich und den Niederlanden im Detail unterscheiden, können die Vorwürfe bzw. Rechtfertigungsgründe im folgenden ohne eine länderweise Spezifizierung behandelt werden. In allen drei Fällen werden nämlich grundsätzlich die gleichen Vorwürfe von Seiten der

---

1) Vgl.: MENCK, Th.: Das Verbot einkommensteuerlicher Exportsubventionen im Streit. Ein Zwischenbericht zu den DISC-Verfahren, in: Intertax, 1977, S. 310.
2) Vgl.: HORST, Th.: Income Taxation and Competitiveness, a.a.O., S. 22.
3) So auch: ebenda.

USA erhoben, entsprechende Rechtfertigungsversuche von den angesprochenen Ländern vorgenommen und die Entscheidungen des Panel mit z.T. wörtlich übereinstimmenden Begründungen gestützt.

1. Vorwürfe von Seiten der USA

Als erstes ist festzuhalten, daß von den betrachteten Ländern im Prinzip (1) keine der DISC-Gesetzgebung vergleichbare Regelung der direkten Exportförderung praktiziert wird. Vielmehr versuchen die USA, aus der in diesen Ländern angewendeten Besteuerung der Gewinne ausländischer Filialen (Betriebsgesellschaften) oder ausländischer Tochtergesellschaften - also aus der Besteuerung internationaler Faktoreinkommen - einen Effekt der Exportförderung abzuleiten. Demzufolge stehen die Besteuerungspraktiken im Zusammenhang mit grenzüberschreitenden Faktoreinkommen im Mittelpunkt der anschließenden Betrachtungen.

Jeweils zu Beginn ihrer Argumentation weisen die USA darauf hin, daß das angesprochene Land zu den Signatarstaaten von Art. XVI:4 gehört und daß es sich demnach dem darin enthaltenen Verbot für Exportsubventionen zu unterwerfen habe (2). Aus der sich daran anschließenden Charakterisierung der Besteuerungspraktiken folgern die USA, daß jedes der drei Länder gegen die Bestimmungen von Art. XVI:4 verstößt, wobei sie sich im wesentlichen auf zwei Aspekte stützen (3):

Zum einen wird von den USA kritisiert, daß von allen drei angesprochenen Ländern bei der Besteuerung der Gewinne von ausländischen Filialen oder

---

1) Nur Frankreich gewährt direkte Besteuerungsvorteile im Zusammenhang mit dem Export, die auch von den USA vorgebracht wurden. Da ihre Bedeutung für die Panel-Entscheidungen u.a. deswegen von geringer Bedeutung waren, weil ein Teil der Maßnahmen zwar vorgeschlagen, bis zum Panel-Treffen aber noch nicht praktiziert worden ist, wird auf eine Behandlung dieser Vorwürfe hier verzichtet; vgl. dazu: GATT: Income Tax Practices Maintained by France, a.a.O., S. 69 und 74 f.

2) Vgl.: ebenda, S. 70; GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S. 104; GATT: Income Tax Practices Maintained by the Netherlands, a.a.O., S. 112.

3) Neben den hier behandelten Argumenten weisen die USA außerdem auch auf mögliche Vorteile durch die Handhabung der innerbetrieblichen Verrechnungspreissysteme hin. Da aber auch diesem Aspekt für die Panel-Entscheidungen nur eine untergeordnete Bedeutung zukommt - in allen drei Fällen wird vom Panel nur eine Vergrößerung der Vorteile anerkannt, falls vom "arm's length pricing" abgewichen wird -, wird auf diesen Aspekt hier nicht eingegangen; vgl. dazu z.B.: GATT: Income Tax Practices Maintained by France, a.a.O., S. 77.

Tochtergesellschaften zumindest in der Praxis (1) das Territorialprinzip praktiziert wird. Die im Ausland erzielten Gewinne unterliegen nur den Einkommensteuern im jeweiligen Quellenland und nicht den Steuern des Wohnsitzlandes der Muttergesellschaft bzw. des Anteilseigners.

Wenn nun die Exporte eines Unternehmens über eine ausländische Verkaufsgesellschaft - sei es in Form einer rechtlich unselbständigen Filiale oder einer rechtlich selbständigen Tochtergesellschaft - abgewickelt werden, so würden die durch den Export entstehenden Gewinne nur der Steuer im Ausland unterliegen. Die inländische Besteuerung würde demnach nicht wie im DISC-Fall nur aufgeschoben, sondern überhaupt nicht anfallen, so daß der Verstoß gegen Art. XVI:4 unmittelbar einsichtig sei (2).

Die Rechtfertigung dieser Praxis mit dem Hinweis auf die im Quellenland erhobene Steuer wird von den USA nicht akzeptiert, da zum einen die Höhe des ausländischen Steuersatzes bei der Gewährung der inländischen Steuerbefreiung nicht berücksichtigt wird. Insbesondere durch die Ansiedlung der Verkaufsgesellschaften in den sog. Steueroasenländern könnten die europäischen Staaten einen bedeutsamen Steuervorteil in Anspruch nehmen. Darüber hinaus existieren in zwei Ländern keine Bestimmungen, die für die Inanspruchnahme der inländischen Steuerbefreiung voraussetzen, daß im Ausland überhaupt eine Steuer gezahlt wird. Auch in dem Fall nämlich, daß besondere Vorschriften oder Abkommen die Zahlung jeglicher ausländischer Steuern verhindern, kommen die europäischen Gesellschaften in den Genuß der Steuerbefreiung (3), wodurch der Verstoß gegen Art. XVI:4 besonders eklatant werde.

Das zweite Argument der USA beruht auf der steuerlichen Behandlung der von einer ausländischen Tochtergesellschaft an die inländische Muttergesellschaft ausgeschütteten Gewinnanteile, also der Dividenden (4). Denn auch nach Repatriierung dieser Gewinnanteile unterliegen sie im Grunde keiner inländischen Steuerbelastung. In den Niederlanden sind die von aus-

---

1) Während Frankreich sich auch offiziell zu diesem Prinzip bekennt, sei es in Belgien und den Niederlanden die Ausgestaltung des dort prinzipiell angewandten Welteinkommensprinzip, die auf das Territorialprinzip hinausläuft; vgl.: DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S.156, 159 und 162.
2) Vgl.: GATT: Income Tax Practices Maintained by France, a.a.O., S.70; GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S.105; GATT: Income Tax Practices Maintained by the Netherlands, a.a.O., S.113.
3) Vgl.: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S.105; GATT: Income Tax Practices Maintained by the Netherlands, a.a.O., S.113.
4) Vgl.: DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S.156 f, 159 f und 163.

ländischen Töchtern ausgeschütteten Dividenden aufgrund der Gewährung eines Schachtelprivilegs (1) unter bestimmten, nach Ansicht der USA leicht zu erfüllenden Voraussetzungen vollständig von den inländischen Steuern befreit (2). In Belgien und Frankreich gilt diese grundsätzliche Steuerbefreiung nur für 95 % der Dividenden. Da die restlichen 5 % aber als "ordinary expenses" von dem zu versteuernden Einkommen der Muttergesellschaft abgezogen werden können, laufen auch die in diesen Ländern praktizierten Regelungen auf eine nahezu vollständige Befreiung der repatriierten Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften hinaus (3).

Auch in diesem Fall werden die durch die betroffenen Länder vorgebrachten Rechtfertigungsgründe von den USA nicht akzeptiert. Nach Ansicht der USA ist das Argument nämlich nicht stichhaltig, daß wegen der identischen Behandlung der Dividenden inländischer Tochtergesellschaften diese Maßnahmen aus Gerechtigkeitsüberlegungen notwendig seien. Denn im Gegensatz zu den inländischen Tochtergesellschaften, deren Dividenden auf jeden Fall der inländischen Steuer schon unterlegen haben, kann bei der ausländischen Tochter eben nicht davon ausgegangen werden, daß sie tatsächlich mit einer ausländischen Steuer belastet wurde (4).

Als Fazit aus diesen beiden Argumenten folgern die USA, daß die Exportgewinne, die über eine ausländische Verkaufsgesellschaft erzielt werden, aufgrund der beschriebenen Besteuerungspraktiken dauerhaft von der jeweiligen inländischen Steuer befreit seien. Falls dann aber das DISC-Gesetz, das nur einen vorübergehenden Steueraufschub gewährt, als Verstoß gegen die GATT-Bestimmungen anzusehen sei, stellen die Praktiken der angesprochenen Länder "even clearer subsidies in violation of Article XVI:4" (5) dar. Dann müssen sich diese Maßnahmen aber auch die 'presumption of bi-level pricing' zurechnen lassen (6), so daß die von den drei kontinentaleuropäischen Ländern gewährten Praktiken auf eine durch das GATT verbotene Subventionierung der Exporte hinauslaufen.

In diesem Zusammenhang weisen die USA noch besonders darauf hin, daß sie nicht das Territorialprinzip als solches kritisieren, da sie dessen Fähig-

---

1) Vgl.: MITTENDORFF, J.: Netherlands: The Affiliation Privilege, in: European Taxation, Bd. 17, 1977, S. 76 ff.
2) Vgl.: GATT: Income Tax Practices Maintained by the Netherlands, a.a.O., S. 112 und 115 f.
3) Vgl.: GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S. 107; GATT: Income Tax Practices Maintained by France, a.a.O., S. 73.
4) Vgl.: DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S. 155, 160 und 167.
5) GATT: Income Tax Practices Maintained by France, a.a.O., S. 74.
6) Vgl.: DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S. 158, 160 f und 163.

keit voll anerkennen, die internationale Doppelbesteuerung von Einkommensteilen zu vermeiden. Vielmehr seien es die ökonomischen Effekte der von den drei Ländern praktizierten besonderen Regelungen, die zu dem Ergebnis führen würden, daß bestimmte Exportgewinne im Inland nicht versteuert werden (1).

2. Rechtfertigungen von Seiten der betroffenen Länder

Die durch die Vorwürfe der USA betroffenen Länder bringen als erstes ihr Erstaunen darüber zum Ausdruck, daß die von ihnen praktizierten Regelungen erst zur Diskussion gestellt worden sind, nachdem das DISC-Gesetz international angegriffen wurde. Denn die angesprochenen Maßnahmen werden zum größten Teil schon seit Anfang dieses Jahrhunderts praktiziert, ohne daß sie bisher ähnlichen Vorwürfen ausgesetzt gewesen seien (2).

Bezüglich des Inhalts der von den USA vorgebrachten Kritik weisen die Länder darauf hin, daß von keinem Land irgendwelche direkten Exportförderungsmaßnahmen (3) wie durch das DISC-Gesetz gewährt werden. Vielmehr können die exportierenden Gesellschaften nur solche Vorteile in Anspruch nehmen, die in entsprechendem Ausmaß auch für die nur im Inland absetzenden Unternehmen wirksam werden (4). Insbesondere seien sämtliche Gewinne, die aus vom Inland direkt vorgenommenen Exporten stammen, voll der inländischen Steuer unterworfen (5), so daß kein dem DISC-Gesetz vergleichbarer Effekt auftrete.

Aus der generellen Anwendung des Territorialprinzips auf eine Förderung der Exporte zu schließen, widerspricht nach Ansicht der europäischen Länder dem ökonomischen Sinn dieser Regelung. Denn dieses Prinzip sei eine allgemein anerkannte Maßnahme zur Vermeidung der internationalen Doppelbesteuerung, so daß die praktizierten Regelungen auch nur die Doppelbesteuerung verhindern würden.

---

1) Vgl. z.B.: GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S. 108.
2) Vgl. z.B.: GATT: Income Tax Practices Maintained by the Netherlands, a.a.O., S. 114.
3) Auch Frankreich sieht in den von ihm vorgeschlagenen besonderen Maßnahmen keine Exportförderung, da sie eben z.T. noch gar nicht praktiziert würden; vgl.: GATT: Income Tax Practices Maintained by France, a.a.O., S. 75.
4) Vgl. z.B.: DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S. 156.
5) Vgl.: GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S. 108.

Darüber hinaus seien die Vorwürfe der USA nicht berechtigt, daß die Steuerbefreiung auch dann eintreten würde, wenn im Ausland keine Steuer gezahlt worden wäre. Denn zur Inanspruchnahme der Steuerbefreiung müssen die jeweiligen Gesellschaften nachweisen, "that the profits had been obtained and taxed abroad ..." (1). Außerdem sei auch der Hinweis auf die Steueroasenländer nicht gerechtfertigt, da auch für diesen Fall besondere nationale Vorschriften existieren, die die inländische Steuerbefreiung verhindern würden (2).

Auch die Anwendung des Schachtelprivilegs bei der Besteuerung grenzüberschreitender Dividenden wird von den europäischen Ländern mit dem Hinweis auf die Vermeidung der Doppelbesteuerung gerechtfertigt. Denn die im Ausland entstandenen und an die inländische Gesellschaft ausgeschütteten Gewinne haben im Ausland schon der Körperschaftsteuer und u. U. noch ausländischen Kapitalertragsteuern ("withholding taxes") (3) unterlegen, so daß eine zusätzliche inländische Steuerbelastung nicht gerechtfertigt sei (4). Auch hier würden besondere Vorschriften den Fall abdecken, daß im Ausland keine derartige Steuer erhoben würde und demnach die volle inländische Steuerbelastung angewendet werden müßte (5).

Zusammenfassend kommen die europäischen Länder bei der Beurteilung der von ihnen praktizierten steuerlichen Regelungen zu dem Ergebnis, daß diese Maßnahmen ausschließlich die internationale Doppelbesteuerung verhindern. Auf keinen Fall komme den Praktiken ein Effekt einer Subventionierung der Exporte zu. Dann sei durch sie aber auch kein Verstoß gegen Art. XVI:4 gegeben, so daß sich diese Maßnahmen auch nicht die 'presumption of bi-level pricing' zurechnen lassen müssen (6). Nach Ansicht der angesprochenen europäischen Länder stehen die von ihnen gewährten Besteuerungspraktiken in voller Übereinstimmung mit den GATT-Vereinbarungen.

---

1) Ebenda, S. 105. Allerdings kann die Kritik nicht widerlegt werden, daß immer dann, wenn der ausländische Steuersatz geringer als der inländische ist, die über eine ausländische Verkaufsgesellschaft exportierenden Unternehmen einen Steuervorteil genießen; vgl.: S. 118 dieser Arbeit.
2) Vgl. z.B.: GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S. 106.
3) Auf diese Erhebung von Kapitalertragsteuern ist auch der Abzug von 5 % der Dividende als "ordinary expenses" vom zu versteuernden Einkommen der Muttergesellschaft zurückzuführen; vgl.: ebenda, S. 107.
4) Vgl.: DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices, a.a.O., S. 157, 160 und 163.
5) Vgl.: GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S. 107.
6) Vgl.: GATT: Income Tax Practices Maintained by France, a.a.O., S. 76; GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S. 108. Wieso die Vertreter der Niederlande auf diesen Aspekt nicht eingehen, wird aus der Quelle nicht deutlich.

3. Entscheidungen des Panel (1)

Das einberufene Panel ist in allen drei Fällen zu dem gleichen Ergebnis gekommen, das darüber hinaus auch im wesentlichen der Entscheidung bezüglich des DISC-Gesetzes entspricht, wobei die Begründungen für die getroffenen Entscheidungen in weiten Teilen wörtlich übereinstimmen. Grundsätzlich hat das Panel deutlich gemacht, daß für die Entscheidungsfindung die ökonomischen Effekte der einzelnen Maßnahmen und nicht die mit den Maßnahmen angestrebten Ziele wesentlich seien.

In den besonderen Gestaltungsformen des Territorialprinzips durch Belgien, Frankreich und die Niederlande sieht das Panel zumindest die Möglichkeit gegeben, daß Teile der Exporteinkommen von der jeweiligen inländischen Steuerbelastung befreit werden können. Somit gewähren diese Länder "a possibility of a pecuniary benefit to exports" (2). Diesen Regelungen kämen demnach die Wirkung einer Exportsubventionierung zu. Da diese Subventionierung noch zusätzlich durch die Art der Besteuerung ausländischer Dividenden abgesichert sei, unterliegen die Exporteinkommen in diesen Ländern zumindest zum Teil einer geringeren steuerlichen Belastung als diejenigen aus vergleichbaren inländischen Umsätzen.

Deswegen kommt das Panel in allen drei Fällen zu dem Ergebnis, "that there was a partial exemption from direct taxes" (3). Aufgrund dieser Formulierung ist der Verstoß gegen die interpretierende Liste zu Art. XVI:4 unmittelbar einsichtig und die Maßnahmen müssen sich deswegen auch die "presumption of bi-level pricing" zurechnen lassen. Die von den angesprochenen europäischen Ländern gewährten Besteuerungspraktiken stehen somit nach Ansicht des Panel nicht im Einklang mit dem GATT.

Als Rechtfertigung wird auch nicht akzeptiert, daß diese Maßnahmen schon lange vor Verabschiedung des GATT praktiziert wurden. Denn alle drei Länder hätten bei der Unterzeichnung des später aufgenommenen Art. XVI:4 keinerlei Vorbehalte bezüglich dieser Besteuerungsregeln angemeldet, so daß auch diese schon länger praktizierten Maßnahmen unter die Bestimmungen dieses Artikels fallen (4).

---

1) Vgl. für das Folgende: GATT: Income Tax Practices Maintained by France, a.a.O., S. 76 ff; GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S. 109 f; GATT: Income Tax Practices Maintained by the Netherlands, a.a.O., S. 117 ff.
2) GATT: Income Tax Practices Maintained by France, a.a.O., S. 76.
3) Ebenda, S. 77; GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S. 109; GATT: Income Tax Practices Maintained by the Netherlands, a.a.O., S. 118.
4) Vgl. z.B.: GATT: Income Tax Practices Maintained by Belgium, a.a.O., S. 110.

Entsprechend der Entscheidungen im DISC-Fall kommt das Panel schließlich zu dem Ergebnis, daß wegen des Verstoßes gegen Art. XVI:4 auch die Notifikationspflicht von Art. XVI:1 für diese Besteuerungsregeln gelte. Da die angesprochenen Länder dieser Verpflichtung bisher aber nicht nachgekommen sind, verletzen sie im gleichen Umfang wie die USA geltende GATT-Vereinbarungen.

D. Fazit

Die Vereinbarungen des GATT lassen den steuerlichen Grenzausgleich beim Export und Import von Gütern nur für die Gruppe der indirekten Steuern zu. Direkte Steuern dürfen dagegen an der Grenze weder erstattet noch erhoben werden. Diese unterschiedliche Behandlung der verschiedenen Steuerarten geht von der Vorstellung aus, daß indirekte Steuern vollständig, direkte Steuern dagegen überhaupt nicht in den Güterpreis überwälzt werden.

Allerdings entspricht diese Vorstellung im Regelfall nicht den tatsächlichen Gegebenheiten, die nämlich dazu führen, daß beide Steuerarten (in der Regel) teilüberwälzt werden. Dann haben aber die Länder mit einem relativ hohen Aufkommen an direkten Steuern einen Wettbewerbsnachteil gegenüber den Ländern mit relativ hohem Aufkommen an indirekten Steuern. Da diese Situation auch für die USA gilt, haben sie versucht, die entstehenden Wettbewerbsnachteile durch das DISC-Gesetz abzubauen.

Das DISC-Gesetz beinhaltet eine Steuervergünstigung im Bereich der direkten Steuern, so daß die USA von Anfang an damit rechnen mußten, daß die Kompatibilität dieser Maßnahme mit dem GATT bezweifelt würde. Aus diesem Grunde versuchten sie, das Problem zu umgehen, indem sie dem Steuervorteil die Form eines Steueraufschubs gaben (1). Da zum "tax deferral" aber an keiner Stelle im GATT explizit Stellung genommen wird, waren die USA insofern in einer guten Ausgangsposition, als sie argumentieren konnten, daß das DISC-Gesetz durch den Wortlaut des GATT nicht berührt würde.

Das zu diesem Problemkreis einberufene Panel ist allerdings zu dem Ergebnis gekommen, daß es nicht auf den Wortlaut, sondern vielmehr auf den Sinn und damit auf die Zielrichtung der GATT-Artikel ankomme. Außerdem sei nicht die formale Ausgestaltung des Steuervorteils, sondern seine ökonomischen Wirkungen für die Beurteilung im Rahmen des GATT relevant. Weil das DISC-Gesetz aber zumindest die Möglichkeit einer teilweisen Be-

---

1) So auch: CONSIDINE, W.M.: The DISC Legislation, a.a.O., S.225; MULLEN, J.E.: Export Promotion, a.a.O., S.124; NAYLOR, E.S./HANSON, R.A.: Some Observations, a.a.O., S.784.

freiung der Exporte von direkten Steuern beinhalte, handelt es sich hierbei um einen Verstoß - wenn auch nicht gegen den Wortlaut, so doch - gegen die Intention geltender GATT-Vereinbarungen. Demnach ist das DISC-Gesetz nicht mit dem GATT kompatibel.

Zu einer entsprechenden Beurteilung ist das Panel in Bezug auf die von den USA kritisierten Besteuerungspraktiken von Belgien, Frankreich und den Niederlanden gekommen. Auch hierbei wird nicht auf die formale Ausgestaltung der Regelungen abgestellt, die auf die Anwendung des Territorialprinzips hinauslaufen; sondern die ökonomischen Wirkungen dieser Maßnahmen haben zu der "Verurteilung" durch das Panel geführt. Denn auch diesen Praktiken sei die Wirkung einer zumindest teilweisen Befreiung von direkten Steuern zuzusprechen, so daß hierdurch eine Verletzung von Art. XVI gegeben sei.

Allerdings ist auch bei den Panel-Entscheidungen bezüglich der europäischen Besteuerungspraktiken zu beachten, daß diesen Entscheidungen nur der Charakter von Empfehlungen bzw. von Grundlagen für weitere Konsultationen zukommt. Da sich die europäischen Staaten aber bisher weigern, ihre Besteuerungsregeln zu revidieren, ist auch in Zukunft mit Diskussionen im Rahmen des GATT über diesen Problemkreis zu rechnen.

ZUSAMMENFASSUNG UND WIRTSCHAFTSPOLITISCHE KONSEQUENZEN

Wegen der sich permanent verschlechternden Situation der amerikanischen Handels- und auch Zahlungsbilanz sahen sich die USA im Jahr 1971 veranlaßt, ihre Güter- und Dienstleistungs*exporte* gezielt zu fördern. Aus diesem Grunde verabschiedeten sie das Gesetz über die "Domestic International Sales Corporation (DISC)", das eine Steuervergünstigung für die Exporteure im Bereich der Körperschaftsteuer beinhaltet.

Unter Beachtung der zahlreichen Voraussetzungen, die an eine DISC gestellt werden, unterliegen die Gewinne dieser Exportgesellschaft nur zu 50 % unmittelbar der amerikanischen Körperschaftsteuer. Für die restlichen 50 % gilt ein - u. U. unbefristeter - Steueraufschub. Je nach der vom einzelnen Unternehmen realisierten Größe der Exportrentabilität führt dieser Steueraufschub zu einer Reduzierung des effektiven Körperschaftsteuersatzes für ein exportierendes Unternehmen von ursprünglich 48 % auf eine Größenordnung zwischen 24 % und 36 %, wobei als Regelfall die Reduktion auf 36 % anzusehen ist.

Das DISC-Gesetz war von Anfang an eine stark umstrittene Maßnahme zur Exportförderung, wobei sich die Argumente z.T. konträr gegenüberstanden. Die wesentlichen Begründungen für das DISC-Gesetz waren der erwartete Steigerungseffekt für den Handelsbilanzsaldo einschließlich der daraus folgenden Beschäftigungswirkungen und der Hinweis auf die Wettbewerbsnachteile, die den amerikanischen Produzenten sowohl aus der Besteuerung grenzüberschreitender Faktoreinkommen als auch von internationalen Handelsströmen entstehen würden. Die Hauptthesen gegen die Verabschiedung des Gesetzes lauteten, daß trotz des hohen Kostenaufwandes die Handelsbilanzbeeinflussung auf keinen Fall gesichert sei und daß außerdem durch dieses Gesetz gegen geltende GATT-Vereinbarungen verstoßen würde.

Um diese Diskussion beurteilen zu können, mußten zwei Fragen geklärt werden: Zum einen ging es darum, wie durch eine Senkung der Körperschaftsteuer der Handelsbilanzsaldo beeinflußt werden kann. Zum anderen war zu untersuchen, ob DISC zu einer "wettbewerbsneutraleren" Besteuerung der internationalen Transaktionen führen kann. Nun hat aber der kurze Abriß der Inzidenztheorie zur Körperschaftsteuer deutlich gemacht, daß die Ergebnisse der Steuerwirkungslehre für die Körperschaftsteuer weder theoretisch eindeutig noch empirisch abgesichert sind. Je nach dem gewählten Ansatz kann ein Überwälzungsgrad zwischen 0 % und 100 % oder sogar darüber hinaus nachgewiesen werden.

Aus diesem Grunde wurde für die Untersuchung der Handelsbilanzbeeinflussung durch das DISC-Gesetz von alternativen Annahmen bezüglich der Überwälzbarkeit der Körperschaftsteuer ausgegangen. Unter beiden betrachteten Prämissen konnte der Handelsbilanzeffekt von DISC nur als relativ unbedeutend charakterisiert werden, insbesondere wenn man berücksichtigt, welch restriktive Bedingungen sowohl in bezug auf die zugrundeliegende Exportrentabilität als auch in bezug auf die verwendete Elastizitätsschätzung gegeben sein müssen, damit eine Exportwertsteigerung um vielleicht 5 % erwartet werden kann. Der Einfluß des DISC-Gesetzes auf den Handelsbilanzsaldo kann folglich nicht als überzeugendes Argument für diese Exportförderung herangezogen werden.

Deswegen rückte dann das Argument der internationalen steuerlichen Wettbewerbsneutralität in den Mittelpunkt der Betrachtung, wobei von Seiten der USA auf Wettbewerbsnachteile sowohl bei der Besteuerung internationaler Faktoreinkommen als auch internationaler Handelsströme hingewiesen wird. Die Untersuchung hat deutlich gemacht, daß das DISC-Gesetz in beiden Fällen einen Schritt in Richtung einer "wettbewerbsneutralen" Besteuerung sein *kann*. Ob es tatsächlich das Ziel der Wettbewerbsneutralität erreicht, ist eine Tatfrage.

Allerdings besteht genau so gut die Möglichkeit, daß durch das DISC-Gesetz neue Wettbewerbsverzerrungen verursacht werden können, da in beiden Fällen nicht der theoretisch wünschenswerte Lösungsweg eingeschlagen wurde. Anstatt bei der Besteuerung der internationalen Faktoreinkommen nämlich den "tax deferral" für ausländische Einkommensteile abzuschaffen, sollte dem Wettbewerbsaspekt durch die Ausdehnung des Steueraufschubs auf im Inland erzielte Einkommensteile genüge getan werden. Bei der Besteuerung der internationalen Handelsströme sollte das Ziel der internationalen Wettbewerbsneutralität durch die Erweiterung des steuerlichen Grenzausgleichs auf einen Teil der direkten Steuern erreicht werden. Demnach wurde also nicht der theoretisch konsequente Weg gewählt, den steuerlichen Grenzausgleich für alle Steuern abzuschaffen, sondern die Unzulänglichkeiten des Grenzausgleichssystems wurden auf eine weitere Steuerart übertragen.

Somit kommt man auch unter dem Aspekt der internationalen steuerlichen Wettbewerbsneutralität zu keiner positiven Beurteilung des DISC-Gesetzes. Berücksichtigt man darüber hinaus, daß dieses Gesetz - wenn auch nicht gegen den Wortlaut - zumindest gegen die Intention des GATT verstößt, so wird die Fragwürdigkeit dieser amerikanischen Exportförderung - so einleuchtend die einzelnen pro-Argumente aus amerikanischer Sicht auch sein mögen - deutlich.

Aufgrund dieser vorwiegend negativen Beurteilung des DISC-Gesetzes ist es nicht verwunderlich, daß im Laufe der Zeit von Seiten der USA Änderungen an dieser Exportförderung vorgenommen wurden. So ist schon bezüglich der Steuerreform von 1976, die eine materielle Abschwächung des Steueraufschubs beinhaltete, indem der Steueraufschub nur noch für Gewinne aus

gestiegenen Exportumsätzen gewährt wurde, festgestellt worden, daß sie "intern begründet sein und nicht zuletzt in der steuertechnischen Brüchigkeit der DISC-Regelung ... (ihre, H. F.) Ursache haben (mag, H. F.). Fairerweise wird man aber sagen müssen, daß dieser einseitige Teilverzicht der USA nicht ohne die Überzeugung zustande gekommen wäre, daß diese Regelung international schweren Einwänden ausgesetzt (ist, H. F.) und die eigene Grundposition unglaubhaft macht" (1).

Diese Abschwächung erschien der amerikanischen Regierung aber noch nicht weitgehend genug, so daß Präsident CARTER den Vorschlag machte, das DISC-Gesetz bis zum Jahr 1981 schrittweise abzuschaffen (2). Wenn der amerikanische Kongreß diesem Vorschlag des Präsidenten folgt, so ist damit zwar der unmittelbare "Stein des Anstoßes" von Seiten der USA beseitigt worden. Allerdings bleibt dann abzuwarten, welche Forderungen die USA insbesondere an die Handelspartner in der Europäischen Gemeinschaft als Kompensation für dieses Entgegenkommen stellen werden. Daß solche Forderungen von Seiten der USA zu erwarten sind, folgt vor allem aus der Tatsache, daß sich die am internationalen Handel beteiligten Länder bisher nicht auf die vom theoretischen Standpunkt her wünschenswerte Abschaffung des steuerlichen Grenzausgleichs einigen konnten. Die Chancen, daß der steuerliche Grenzausgleich in Zukunft abgeschafft wird, sind außerdem wohl nur als gering anzusehen, so daß auch weiterhin mit ähnlich gelagerten Diskussionen über die steuerliche Behandlung des internationalen Handels zu rechnen ist.

---

1) MENCK, Th.: GATT: Das Verbot einkommensteuerlicher Exportsubventionen, a.a.O., S. 311.
2) Vgl.: o.V.: United States: President Carter's 1978 Tax Message, a.a.O., S. 57.

LITERATURVERZEICHNIS

ADEBAHR, H.: The New U. S. Foreign Trade Concept, in: Intereconomics, Bd. 8, 1973, S. 303 ff.

ADELMAN, M. A.: The Corporate Income Tax in the Long Run, in: Journal of Political Economy, Bd. 65, 1957, S. 151 ff.

ALBACH, H.: Umsatzsteuersystem und internationale Wettbewerbsneutralität, in: JAKOBS, H. H./KNOBBE-KEUK, B./PICKER, E./WILHELM, J. (Hrsg.): Festschrift für Werner Flume zum 70. Geburtstag, Köln 1978, S. 3 ff.

ALBERS, W.: Preisliche Wirkungen der Besteuerung, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 16, 1955/56, S. 227 ff.

DERS. (Hrsg.): Besteuerung und Zahlungsbilanz. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 68, Berlin 1972.

ALBERS, W./WEISE, H. unter Mitarbeit von R. BINDER: Wettbewerbsverschiebungen durch die unterschiedliche Steuerbelastung von Produktionsmitteln in der europäischen Integration. Kieler Studien, Forschungsberichte des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Bd. 55, Kiel 1960.

ANNINGER, Th. W.: DISC and GATT: International Trade Aspects of Bringing Deferral Home, in: Harvard International Law Journal, Bd. 13, 1972, S. 391 ff.

ASCHINGER, F. E.: Das neue Währungssystem. Von Bretton Woods bis zur Dollarkrise 1977, Frankfurt/M. 1978.

BAGLEY, R.N.: A DISC in Your Future, in: Taxes, Bd. 48, 1970, S. 548 ff.

BALDWIN, R. E.: Export Subsidization, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 26, 1972, S. 402 ff.

BANKS, Th. L.: GATT, Altered Economics and DISC: A Legitimative Application of Rebus Sic Stantibus, in: Denver Journal of International Law and Policy, Bd. 5, 1975, S. 121 ff.

BAROVICK, R.: Treasury Fights for DISC in Proposals to Ease Tax Burdens on Overseas Business, in: Business Abroad, 1971, S. 9 f und 16.

BAUER, D.: Zum Begriff der Wettbewerbsverzerrungen, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 18, 1968, S. 728 ff.

DERS.: Zum System der Wettbewerbsverzerrungen, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 20, 1970, S. 204 ff.

BERG, H.: Internationale Wirtschaftspolitik, Göttingen 1976.

BIEHL, D.: Ausfuhrland-Prinzip, Einfuhrland-Prinzip und Gemeinsamer Markt-Prinzip. Ein Beitrag zur Theorie der Steuerharmonisierung, Köln, Berlin, Bonn, München 1969.

BINGER, J. H.: Protectionist Sentiment in the United States and Elsewhere, in: Revue de la Société d'Etudes d'Expansion, Bd. 72, 1973, S. 35 ff.

BISCHEL, J. E.: Proposed DISC Regs: Planning for Deemed and Actual Distributions in Qualified Years, in: Journal of Taxation, Bd. 38, 1973, S. 178 ff.

BITTKER, B. I./EUSTICE, J. S.: Federal Income Taxation of Corporations and Shareholders, 3. Aufl., Boston (Mass.) 1971.

BLATTNER, N.: Bestimmungslandprinzip, Steuerüberwälzung und internationale fiskalische Wettbewerbsverzerrungen, in: Außenwirtschaft, 24. Jg., 1969, S. 142 ff.

BOHI, D. R.: Export Credit Subsidies and U. S. Exports: An Analysis of the U. S. ExImBank, in: The Economics of Federal Subsidy Programs. A Compendium of Papers submitted to the Joint Economic Committee Congress of the United States, Part 2, Washington 1972, S. 157 ff.

BOMBACH, G.: Das Problem der optimalen internationalen Arbeitsteilung bei unterschiedlicher Struktur der Steuersysteme (Bestimmungslandprinzip versus Ursprungslandprinzip), mit einem Anhang von RIESE, H., Schriftenreihe der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie zur Wirtschafts- und Industriepolitik, Heft 4, Düsseldorf 1962.

BOOTH, E. J. R./JENSEN, O. W.: Transfer Prices in the Global Corporation under Internal and External Constraints, in: Canadian Journal of Economics, Bd. 10, 1977, S. 434 ff.

Border Tax Adjustments and Tax Structures in OECD Member Countries, Paris 1968.

BRANNON, G. M.: The Revenue Act of 1971 - Do Tax Incentives Have New Life?, in: Boston College Industrial and Commercial Law Review, Bd. 14, 1973, S. 891 ff.

BREAK, G. F./PECHMAN, J. A.: Federal Tax Reform. The Impossible Dream?, Washington 1975.

BRODMANN, W.: Wettbewerbswirkungen unterschiedlicher Steuersysteme im internationalen Handel (Diss.), St. Gallen 1974.

BROWN, E. C.: Recent Studies of the Incidence of the Corporate Income Tax, in: SMITH, W. L./CULBERTSON, J. M. (Hrsg.): Public Finance and Stabilization Policy. Essays in Honor of Richard A. Musgrave, Amsterdam, New York 1974, S. 93 ff.

BRUDNO, W. W.: Treasury's New DISC Proposal Offers a Possible Tax Break to Exporters, in: Journal of Taxation, Bd. 33, 1970, S. 74 ff.

DERS.: The DISC Proposal, in: Symposium on Private Investments Abroad. Private Investors Abroad: Problems and Solutions in International Business, New York 1971, S. 151 ff.

BUCHANAN, J. A./FLOWERS, M. R.: The Public Finances. An Introductory Textbook, 4. Aufl., Homewood (Ill.) 1975.

CALHOUN, D. A.: Computing DISC Profits. The Rules Could be Applied on a Product-by-Product Basis, or They Can be Applied on the Basis of Product Lines, in: Management Accounting, Bd. 54, 1973, S. 45 f.

CANTOR, A.: Tax Subsidies That Export Jobs, in: American Federationist, Bd. 79, 1972, S. 1 ff.

CAREY, G.: How to Handle Pricing Situations not Covered in the Proposed DISC Regulations, in: Journal of Taxation, Bd. 41, 1974, S. 176 ff.

CARHART, T. M.: DISC: A European Appreciation, in: European Taxation, Bd. 13, 1973, S. 339 ff.

CARLSON, G. N./HUFBAUER, G. C./KRAUSS, M. B.: Destination Principle Border Tax Adjustments for the Corporate Income and Social Security Taxes: An Analysis of Sectoral Effects, in: BOWERS, St. J. (Hrsg.): Proceedings of the Sixty-Ninth Annual Conference on Taxation 1976. National Tax Association, Tax Institute of America, Columbus 1977, S. 97 ff.

CLENDENIN, J. C.: Effect of Corporate Income Taxes on Corporate Earnings, in: Taxes, Bd. 34, 1956, S. 391 ff.

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES: The European Community and the United States in 1973, in: European Taxation, Bd. 14, 1974, S. 19 ff.

COMMITTEE ON THE BUDGET UNITED STATES SENATE: Task Force on Tax Policy and Tax Expenditures: DISC: An Evaluation of the Cost and Benefits, Washington 1975.

COMMITTEE ON WAYS AND MEANS U. S. HOUSE OF REPRESENTATIVES: Summary of the Conference Agreement on the Tax Reform Act of 1976 (H. R. 10612), Washington 1976.

CONSIDINE, W. M.: The DISC Legislation: An Evaluation, in: Journal of International Law and Politics, Bd. 7, 1974, S. 217 ff.

CRAGG, J. G./HARBERGER, A. C./MIESZKOWSKI, P.: Empirical Evidence of the Incidence of the Corporation Income Tax, in: Journal of Political Economy, Bd. 75, 1967, S. 811 ff.

CRAMER, G. B.: The DISC Corporation - Future of Export Tax Incentive, in: Conference Board Record, Bd. 9, 1972, S. 59 ff.

CURZON, V.: Outlook for United States Trade Policy, in: Journal of World Trade Law, Bd. 4, 1970, S. 608 ff.

DAM, K. W.: The GATT. Law and International Economic Organization, Chicago 1970.

DAMBECK, W.: Die Mikroökonomische Überwälzbarkeit einer Einkommen- und Körperschaftsteuer. Eine theoretische Untersuchung (Diss.), Mainz 1967.

DENISON, E. F.: Income Types and the Size of Distribution, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Bd. 44, 1954, S. 254 ff.

VON DEWITZ, W.: Die multilateralen GATT-Verhandlungen, in: Wirtschaftsdienst, 59. Jg., 1979, S. 346 ff.

DIAMOND, W. H.: States Adopting More Liberal Trend in their Treatment of DISCs, in: Journal of Taxation, Bd. 38, 1973, S. 18 ff.

DOBSON, J.: Countervailing Duties in the United States. Disintegration of the GATT Agreement?, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 31, 1977, S. 276 ff.

DOBSON, J.: The GATT Panel Reports on Tax Practices in Belgium, France, the Netherlands and the United States, in: European Taxation, Bd. 17, 1977, S. 154 ff.

DOBSON, J. H./TARRIS, V. M.: U. S. Tax Reform Act of 1976 - Congress Chases the Foreign Dollar, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 31, 1977, S. 51 ff und 119 ff.

DÖBLER, K.: Marginalanalyse und Durchschnittskostenpreisbildung, Heidelberg 1956.

DUERR, M. G.: To DISC or not to DISC, in: Conference Board Record, Bd. 9, 1972, S. 62 f.

The Economics of Federal Subsidy Programs. A Compendium of Papers submitted to the Joint Economic Committee Congress of the United States, Parts 1 - 8, Washington 1972.

EDWARDS, J. B.: The DISC (Domestic International Sales Corporation) - A New Tax Shelter for Export Sales Profits, in: Business and Economic Review, Bd. 18, 1972, S. 2 ff.

EHRLICHER, W.: Die Wirkungen von Unternehmungssteuern auf Investitionen, Gewinne und Löhne, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 18, 1957/58, S. 373 ff.

EVANS, J. W.: GATT Rules Concerning Export Aids, in: United States International Economic Policy in an Interdependent World. Papers Submitted to the Commission on International Trade and Investment Policy and Published in Conjunction with the Commission's Report to the President, Papers 1, Washington 1971, S. 599 ff.

DERS.: New Directions in U. S. Trade Policy, in: Law and Policy in International Business, Bd. 5, 1973, S. 1 ff.

FEINSCHREIBER, R.: DISC: A New Export Tax Incentive, in: Financial Executive, Bd. 40, 1972, S. 66 ff.

DERS.: How to Aggregate DISC Sales to Make Most Effective Use of the Deferral, in: Journal of Taxation, Bd. 36, 1972, S. 300 f.

DERS.: Tax Benefits for Domestic International Sales Corporations (DISCs) - How to Qualify, in: Certified Public Accountant Journal, Bd. 42, 1972, S. 131 ff und 221 ff.

DERS.: Electing DISC Benefits, in: Taxes, Bd. 50, 1972, S. 304 ff.

DERS.: Intercompany Pricing Rules Show Need for Revision, in: Taxes, Bd. 51, 1973, S. 133 ff.

DERS.: The U. S. Tax Law Provides Two Export Incentives, in: Columbia Journal of World Business, Bd. 10, 1975, S. 46 ff.

DERS.: Domestic International Sales Corporation, New York 1978.

FEINSCHREIBER, R./GRANWELL, A. W.: Forming a DISC under the Proposed Regulations, in: Business Lawyer, Bd. 29, 1973/74, S. 149 ff.

FISCHER, A./KOHL, B. M./KNOX IV, W. T.: With Proper Planning, Deferred Ordinary Income of a DISC Need Never be Recaptured, in: Journal of Taxation, Bd. 39, 1974, S. 138 ff.

FISCHER, L./WARNEKE, P.: Grundlagen der Internationalen Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, Berlin 1974.

FLOYD, R. H.: GATT Provisions on Border Tax Adjustments, in: Journal of World Trade Law, 1973, S. 489 ff.

DERS.: Some Long-Run Implications of Border Tax Adjustments for Factor Taxes, in: Quarterly Journal of Economics, Bd. 91, 1977, S. 555 ff.

FLUME, W./SCHMIDT, K.: Die steuerliche Behandlung des grenzüberschreitenden Verkehrs nach Montanunion- und EWG-Vertrag. Schriftenreihe der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie zur Wirtschafts- und Industriepolitik, Heft 3, Düsseldorf 1962.

FÖHL, C.: Kritik der progressiven Einkommensbesteuerung, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 14, 1953/54, S. 88 ff.

DERS.: Das Steuerparadoxon, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 17, 1956/57, S. 1 ff.

FOG, B.: Industrial Pricing Policies, Amsterdam 1960.

FRISCIA, A. B.: The DISC Export Tax Incentive, in: International Finance. A Chase Manhatten Bi-weekly Service for Corporate Customers and Correspondent Banks, 31. 1. 1972, S. 8.

GAL-EDD, I.: Tax Incentives for Export, in: Journal of World Trade Law, 1971, S. 315 ff.

GATT: United States Tax Legislation (DISC). Report of the Panel, in: Intertax, 1977, S. 26 ff.

DASS.: Income Tax Practices Maintained by France. Report of the Panel, in: Intertax, 1977, S. 68 ff.

DASS.: Income Tax Practices Maintained by Belgium. Report of the Panel, in: Intertax, 1977, S. 103 ff.

DASS.: Income Tax Practices Maintained by the Netherlands. Report of the Panel, in: Intertax, 1977, S. 111 ff.

General Agreement on Tariffs and Trade: Basic Instruments and Selected Documents. Volume III: Text of the General Agreement 1958, Genf 1958.

DASS.: Anti-Dumping and Countervailing Duties. Report of Group of Experts, Genf 1961.

DASS.: GATT Activities in 1976, Genf 1977.

GEISER, Th. C.: U. S. Taxation of Non-Resident Citizens, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 32, 1978, S. 62 ff.

GIFFORD, W. C.: U. S. Taxation of Export Operations: A Primer, in: Denver Journal of International Law and Policy, Bd. 5, 1975, S. 19 ff.

DERS.: U. S. Tax Aspects of Exporting, in: RENDELL, R. S. (Hrsg.): Exporting: Governmental Assistance and Regulation Program, New York 1975, S. 45 ff.

GLENN, N. B./SCHMIDT Jr., H. W./REVELL III, S. T. R.: Why the Carter Tax Reforms are Doomed to Failure. A Combination of Bad Timing, Bad Conception, and Bad Luck, in: World, Bd. 12, 1978, S. 3 ff.

GOLDSTEIN, M./KHAN, M. S.: The Supply and Demand for Exports: A Simultaneous Approach, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 60, 1978, S. 275 ff.

GOLDY, D. L.: Export Expansion: Can the United States Improve Its Trade Balance?, in: United States International Economic Policy in an Interdependent World. Papers Submitted to the Commission on International Trade and Investment Policy and Published in Conjunction with the Comission's Report to the President, Papers 1, Washington 1971, S. 563 ff.

GOODE, R.: Ertragsrate, Einkommensanteile und Inzidenz der Körperschaftsteuer, in: RECKTENWALD, H. C. (Hrsg.): Finanztheorie, Köln, Berlin 1969, S. 392 ff.

GORDON, R. J.: The Incidence of the Corporation Income Tax in U. S. Manufacturing 1952-62, in: American Economic Review, Bd. 57, 1967, S. 731 ff.

GOUREVITCH, H. G.: DISC's Ability to Defer Tax on Income Restricted by Tax Reform Act of 1976, in: Journal of Taxation, Bd. 46, 1977, S. 9 ff.

GRAVELLE, J./HUGHES, K./FARB, W. E.: The Domestic International Sales Corporation (DISC). Provision and Its Effect on Exports and Unemployment: A Background Report, Washington 1976.

GUTTENTAG, J. H.: Prospects for New Tax Legislation Affecting Exports, in: RENDELL, R. S. (Hrsg.): Exporting: Governmental Assistance and Regulation Program, New York 1975, S. 57 ff.

GUTTENTAG, J. H./NAUHEIM, St. A.: Proposed Regs Reflect Treasury's Desire to Make DISC Work but Questions Remain, in: Journal of Taxation, Bd. 37, 1972, S. 56 ff.

HACHMEIER, W.: HWWA-Studien zur Exportförderung: USA, Hamburg 1968.

HÄUSER, K.: Die Unüberwälzbarkeit der Einkommen- und Körperschaftsteuer bei Gewinnmaximierung, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 20, 1959/60, S. 422 ff.

DERS.: Steuerausgleich an der Grenze versus Wechselkursänderung, in: ALBERS, W. (Hrsg.): Besteuerung und Zahlungsbilanz, Berlin 1972, S. 9 ff.

HÄUSER, K./RICHTER, R.: Zum Problem der Einkommensteuerüberwälzung, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 16, 1955/56, S. 258 ff.

HALL, R. L./HITCH, C. J.: Price Theory and Business Behaviour, in: Oxford Economic Papers, Bd. 2, 1939, S. 12 ff.

HALLER, H.: Netto-Umsatzsteuer versus Gewinnsteuer: Grundlagen des Steuersystems unter besonderer Berücksichtigung der Überwälzungsproblematik, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 16, 1955/56, S. 201 ff.

HAMLIN, M. L.: Correct Allocations under Section 482 are Still Difficult Despite New Regs, in: Journal of Taxation, Bd. 33, 1970, S. 358 ff.

HAMMER, R. M.: Controlled Foreign Corporation Provisions of U. S. Code - Overview, in: Canadian Tax Journal, Bd. 18, 1970, S. 171 ff.

DERS.: Two Cheers for DISC, in: Price Waterhouse Review, Bd. 17, 1972, S. 18 ff.

HAMMER, R. M.: DISC: An Overview, in: Corporate Management Tax Conference, 1972, S. 74 ff.
HARBERGER, A. C.: The Incidence of the Corporation Income Tax, in: Journal of Political Economy, Bd. 70, 1962, S. 215 ff.
HARTMANN, D. G.: Deferral of Taxes on Foreign Source Income, in: National Tax Journal, Bd. 30, 1977, S. 457 ff.
HEDTKAMP, G.: Internationale Finanz- und Steuerbelastungsvergleiche, in: NEUMARK, F. (Hrsg.): Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. 1, 3. Aufl., Tübingen 1977, S. 649 ff.
DERS.: Lehrbuch der Finanzwissenschaft, 2. Aufl., Neuwied 1977.
HELLIWELL, J./LESTER, J.: Reviewing the Latest DISC: Simulations of its Aggregate Impacts on Canada, in: Canadian Tax Journal, Bd. 20, 1972, S. 291 ff.
HÖFER, H.: Die Tokio-Runde des GATT. Zwei Schritte vor, anderthalb zurück?, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 8. Jg., 1979, S. 278 ff.
HOFFMANN, R. J.: "Previously Taxed Income" under Sub S and DISC, in: Certified Public Accountant Journal, Bd. 44, 1974, S. 56 ff.
DERS.: Employing Tax-Sheltered DISC Income by Purchasing Export Receivables, in: Certified Public Accountant Journal, Bd. 44, 1974, S. 80 f.
DERS.: Increasing DISC Tax Deferral Using Marginal Costing Rules, in: Certified Public Accountant Journal, Bd. 45, 1975, S. 67 ff.
HORST, Th.: The Industrial Composition of U. S. Exports and Subsidiary Sales to the Canadian Market, in: American Economic Review, Bd. 62, 1972, S. 37 ff.
DERS.: Income Taxation and Competitiveness in the United States, West Germany, France, the United Kingdom and Japan, Washington 1977.
HORST, Th./PUGEL, Th.: The Impact of DISC on the Prices and Profitability of U. S. Exports, in: Journal of Public Economics, Bd. 7, 1977, S. 73 ff.
HOUSE COMMITTEE ON THE BUDGET: An Analysis of Domestic International Sales Corporations (DISC). Prepared by the Staff of the House Budget Committee for the Task Force on Tax Expenditures, Washington 1975.
HOUTHAKKER, H. S./MAGEE, St. P.: Income and Price Elasticities in World Trade, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 51, 1969, S. 111 ff.
HOWARD, F. K.: Overview of International Taxation, in: Columbia Journal of World Business, Bd. 10, 1975, S. 5 ff.
HUERNI, B. S.: Exportförderung in wichtigen Handelsstaaten, in: Außenwirtschaft, 30. Jg., 1975, S. 226 ff.
HUFBAUER, G. C.: The Taxation of Export Profits, in: National Tax Journal, Bd. 28, 1975, S. 43 ff.
HUFBAUER, G. C./NUNNS, J. R.: Tax Payments and Tax Expenditures on International Investment and Employment, in: Columbia Journal of World Business, Bd. 10, 1975, S. 12 ff.

HUFBAUER, G. C./SCHMIDT, W. E./TURE, N. B./BROWNLEE, O. H./ SMITH, D. Th.: U. S. Taxation of American Business Abroad. An Exchange of Views, Washington 1975.

HYDE, M. R./MURPHY, M. E.: The Domestic International Sales Corporation in Perspective and Operation, in: Business Lawyer, Bd. 28, 1972/73, S. 43 ff.

JACKSON, J. H.: World Trade and the Law of GATT, Indianapolis, Kansas City, New York 1969.

DERS.: The New Economic Policy and U. S. International Obligations, in: American Journal of International Law, Bd. 66, 1972, S. 110 ff.

JARCHOW, H.-J.: Wechselkursarithmetik, Wechselkursgestaltung und Interventionspolitik, in: Wirtschaftsstudium, 1974, S. 19 ff und 68 ff.

JOHNSON, H./KRAUSS, M.: Border Taxes, Border Tax Adjustments, Comparative Advantage, and the Balance of Payments, in: Canadian Journal of Economics, Bd. 3, 1970, S. 595 ff.

KADET, J./TREIGER, D.: Proposed Regulations Show How to Avoid DISC Restrictions for Energy Products, in: Journal of Taxation, Bd. 45, 1976, S. 356 ff.

KAPLAN, A. D. H./DIRLAM, J. B./LANZILOTTI, R. F.: Pricing in Big Business. A Case Approach, Washington 1958.

KAUDER, L. M.: Marginal Costing for DISCs: An Explanation and Analysis of Treasury's Proposed Regs, in: Journal of Taxation, Bd. 38, 1973, S. 304 ff.

DERS.: When is Special Marginal Costing Beneficial?, in: Journal of Taxation, Bd. 39, 1973, S. 51 ff.

KINOSHITA, K.: The Use of Tax Incentives for Export by Developed Countries - The Japanese Case, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 27, 1973, S. 271 ff.

KOELLREUTER, Ch.: Zur Theorie der internationalen Steuerinzidenz. Ein neoklassischer und ein postkeynesianischer Beitrag. Basler sozialökonomische Studien, Bd. 2, Zürich 1973.

KRAUSE, L. B./DAM, K. W.: Federal Tax Treatment of Foreign Income, Washington 1964.

KRAUSS, M. B.: Border Tax Adjustments: A Potential Trans-Atlantic Trade Dispute, in: Journal of World Trade Law, Bd. 10, 1976, S. 145 ff.

KRAUSS, M. B./GARRY, G.: How to Save the "Tokyo Round": Border Tax Adjustments for the Corporation Income Tax, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 30, 1976, S. 150 ff.

KRELLE, W.: Zur Wirkung der progressiven Einkommensbesteuerung, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 16, 1955/56, S. 22 ff.

KRZYZANIAK, M./MUSGRAVE, R. A.: The Shifting of the Corporation Income Tax. An Empirical Study of its Short-run Effect upon the Rate of Return, Baltimore 1963.

KUHLO, K. Ch.: Eine Analyse des Vollkostenprinzips, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 75, 1955, S. 137 ff.

KULLMER, L.: Die strukturelle Entwicklung der wichtigsten öffentlichen Einnahmen, in: NEUMARK, F. (Hrsg.): Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. 2, 3. Aufl., Tübingen 1978, S. 81 ff.

LANCASTER Jr., W. W.: Taxes and the Balance of Payments, in: Arkansas Law Review, Bd. 23, 1969, S. 378 ff.

LEFÈVRE, D.: Staatliche Ausfuhrförderung und das Verbot wettbewerbsverfälschender Beihilfen im EWG-Vertrag, Baden-Baden 1977.

LEONTIADES, M.: The Logic of Border Taxes, in: National Tax Journal, Bd. 19, 1966, S. 173 ff.

LERNER, E. M./HENDRIKSEN, E. S.: Federal Taxes on Corporate Income and the Rate of Return on Investment on Manufacturing 1927-1952, in: National Tax Journal, Bd. 9, 1956, S. 193 ff.

LEVY, M. E.: United States Budgets for 1976 and 1977: Their Impact on the Economy, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 36, 1977, S. 135 ff.

LIBIN, J. B.: Signification Changes in United States Taxation of Foreign Income,. in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 29, 1975, S. 267 ff.

LIEBICH, F. K.: Das GATT als Zentrum der internationalen Handelspolitik. Schriftenreihe Europäische Wirtschaft, Bd. 36, Baden-Baden 1971.

LINDHOLM, R. W.: National Tax System and International Balance of Payments, in: National Tax Journal, Bd. 19, 1966, S. 163 ff.

DERS.: Value Added Tax vs. Corporation Income Tax, in: Business Economics, Bd. 5, 1970, S. 62 ff.

DERS.: Value-Added Tax and Other Tax Reforms, Chicago 1976.

LUX, F. W.: Die neuen amerikanischen Exportförderungsvorschriften: Domestic International Sales Corporation, in: Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft (Hrsg.): Steuerprobleme in der erweiterten EG, Berlin 1972, S. 149 ff.

MALMGREN, H. B.: The Border Tax Problem: Tax Harmonization in Europe and U. S. Business, in: Canadian Tax Journal, Bd. 17, 1969, S. 34 ff.

McCRACKEN, P. W.: America's Expanding Foreign Trade, in: Atlantic Community Review Quarterly, Bd. 11, 1973/74, S. 470 ff.

McLURE Jr., Ch. E.: Taxes and the Balance of Payments: Another Alternative Analysis, in: National Tax Journal, Bd. 21, 1968, S. 57 ff.

DERS.: General Equilibrium Incidence Analysis. The Harberger Model after Ten Years, in: Journal of Public Economics, Bd. 4, 1975, S. 125 ff.

McTEER Jr., R. D./HALEY, Sh. M.: Encouraging U. S. Exports ... Domestic International Sales Corporations, in: Federal Reserve Bank of Richmond Monthly Review, Bd. 58, 1972, S. 2 ff.

MENCK, Th.: GATT: Das Verbot einkommensteuerlicher Exportsubventionen im Streit. Ein Zwischenbericht zu den DISC-Verfahren, in: Intertax, 1977, S. 309 ff.

MENNEL, A.: Die Steuersysteme in EWG-Staaten, EFTA-Staaten und den USA, 2. Aufl., Herne, Berlin 1974.

MESENBERG, H.: Steuerstruktur und zwischenstaatlicher Wettbewerb, in: Deutsches Steuerrecht, 3. Jg., 1965, S. 59 ff.
DERS.: Der steuerliche Ausgleich beim Grenzübergang im internationalen Handel, Heidelberg 1970.
DERS.: DISC. Steuerliche Exportförderung in den USA. Institut "Finanzen und Steuern", Brief 163, Bonn 1976.
DERS.: Exportneutrale Mehrwertsteuer. Bemerkungen zur Klage der US-Steel Corporation wegen EWG-Mehrwertsteuer. Institut "Finanzen und Steuern", Brief 171, Bonn 1977.
DERS.: Bewährte GATT-Vorschriften bedürfen keiner Reform, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 185, v. 12. 8. 1977, S. 12.
DERS.: Die Mehrwertsteuer ist keine Exportsubvention, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 276, v. 28. 11. 1977, S. 11.
MEYER, W.: Wettbewerbsverzerrungen im internationalen Handel, Freiburg 1967.
MILDENSTEIN, E./ROSENBLUM, H.: Das Dollarproblem aus amerikanischer Sicht, in: Wirtschaftsdienst, 58. Jg., 1978, S. 253 ff.
MILLER, J. R.: Reform in Taxation of Foreign Source Income, in: Taxes, Bd. 48, 1970, S. 342 ff.
MITTENDORFF, J.: Netherlands: The Affiliation Privilege, in: European Taxation, Bd. 17, 1977, S. 76 ff.
MÖLLER, H.: Ursprungs- und Bestimmungslandprinzip. Ein Beitrag zur Lehre von den Steuerwirkungen auf die internationalen Wirtschaftsbeziehungen unter Berücksichtigung des Gemeinsamen Marktes, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 27, 1968, S. 385 ff.
MOLSBERGER, J.: Zahlungsbilanzwirkungen allgemeiner Unternehmensgewinnsteuern, Köln 1977.
MULLEN, J. E.: Export Promotion: Legal and Structural Limitations on a Broad United States Commitment, in: Law and Policy in International Business, Bd. 7, 1975, S. 57 ff.
MUSGRAVE, P. B.: United States Taxation of Foreign Investment Income. Issues and Arguments, Cambridge (Mass.) 1969.
DIES.: Tax Preferences to Foreign Investment, in: The Economics of Federal Subsidy Programs. A Compendium of Papers submitted to the Joint Economic Committee Congress of the United States, Part 2: International Subsidies, Washington 1972, S. 176 ff.
MUSGRAVE, R. A.: Tax Policy, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 46, 1964, S. 127 ff.
DERS.: Finanztheorie. Übersetzt von KULLMER, L. unter Mitarbeit von FECHER, H., Tübingen 1966.
MUSGRAVE, R. A./RICHMAN, P. B.: Allocation Aspects, Domestic and International, in: The Role of Direct and Indirect Taxes in the Federal Revenue System. A Conference Report of the National Bureau of Economic Research and the Brookings Institution, Princeton 1964, S. 81 ff.
MUSGRAVE, R. A./MUSGRAVE, P. B.: Public Finance in Theory and Practice, Tokyo u. a. 1973.

MUSGRAVE, R. A./MUSGRAVE, P. B./KULLMER, L.: Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 1 - 4, Tübingen 1975-1978.

NAYLOR, E. S./HANSON, R. A.: Some Observations Concerning the Operation of a DISC, in: Taxes, Bd. 50, 1972, S. 783 ff.

NEUMARK, F.: Steuern, I: Grundlagen, in: ALBERS, W. u.a. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW), Bd. 7, Stuttgart u. a. 1977, S. 295 ff.

NOLAN, J. S.: United States Taxation of Export Income and the DISC Proposal, in: Journal of Maritime Law and Commerce, Bd. 2, 1970/71, S. 779 ff.

DERS.: Export Tax Incentives, in: United States International Economic Policy in an Interdependent World. Papers Submitted to the Commission on International Trade and Investment Policy and Published in Conjunction with the Commission's Report to the President, Washington 1971, S. 571 ff.

DERS.: Domestic International Sales Corporation, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 25, 1971, S. 115 ff.

DERS.: The Impact of the Federal Tax Structure on Exports and the DISC Proposal, in: Symposium on Private Investments Abroad. Private Investors Abroad: Problems and Solutions in International Business, New York 1971, S. 127 ff.

DERS.: U. S. Tax Policies on Export Promotion and Foreign Investments. Inflows and Outflows, in: 1973 Proceedings of the 66. Annual Conference on Taxation held under the Auspices of the National Tax Association - Tax Institute of America at Toronto, Columbia 1974, S. 29 ff.

NORMAN, W. K.: The "Fugitive Capital Rule" for DISCs: Working with it and Planning to Avoid it, in: Journal of Taxation, Bd. 40, 1974, S. 234 ff.

NORTON, J. C.: DISC Helps Toro Boost Sales Abroad, in: Journal of Commerce, v. 18. 11. 1974, S. 13A und 17A.

O'CONNOR, W. F.: Government-Sponsored Export Lure: DISC, in: World, Bd. 6, 1972, S. 43 ff.

O'CONNOR, W. F./RUSSO, S. M.: How to Reduce the Growing Burden of Foreign Taxes. With Taxes up and Credits down, Good Planning is the Only Relief, in: World, Bd. 12, 1978, S. 45 ff.

OTT, A. E.: Grundzüge der Preistheorie, 3. Aufl., Göttingen 1979.

o. V.: Can a Foreign Freight Forwarding Corporation Ever Qualify as a DISC?, in: Journal of Taxation, Bd. 38, 1973, S. 88 f.

o. V.: Common Market Slips in Protest of DISC Plan, in: Iron Age, v. 21. 10. 1971, S. 27.

o. V.: DISC: Centralized Billing of Expenses through Parent Corporation, in: European Taxation, Bd. 13, 1973, S. 146.

o. V.: EC: Tax Statistics 1970 - 1976, in: Intertax, 1978, S. 395 ff.

o. V.: EEC will Challenge DISC, in: European Taxation, Bd. 13, 1973, S. 57.

o. V.: E. E. C./U. S. A.: Taxes and Non-Tariff Barriers. A Trade War in the Making?, in: European Taxation, Bd. 10, 1970, S. 81 ff.
o. V.: First Assessment of DISC: It has 'Positive' Export Impact, in: Commerce Today, v. 27. 5. 1974, S. 22.
o. V.: Handelspolitischer Steuerstreit aus der Mottenkiste, in: Neue Zürcher Zeitung, Fernausgabe Nr. 59, v. 12./13. 3. 1978, S. 9.
o. V.: IRS Issues Temporary Regs on Making the DISC Election, in: Journal of Taxation, Bd. 38, 1973, S. 183.
o. V.: Note: Domestic International Sales Corporations - A Tax Incentive for Exporters, in: Minnesota Law Review, Bd. 56, 1971/72, S. 407 ff.
o. V.: Taxation of DISC Shareholders, in: Certified Public Accountant Journal, Bd. 44, 1974, S. 51.
o. V.: Trade: Business Cools on the DISC Idea, in: Business Week, v. 29. 7. 1972, S. 30.
o. V.: United States: President Carter's 1978 Tax Message, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 32, 1978, S. 50 ff.
o. V.: USA wollen ernsthafter Dollar-Kurs regulieren, in: Wirtschaftsstudium, 1978, S. 161 f.
o. V.: US-Exportförderung hat ein zähes Leben. Immer stärkere Lobby für das DISC-Programm, in: Handelsblatt, Nr. 139, v. 22./23. 7. 1977, S. 1 f.
o. V.: U. S. Terminating Tax Deferral on Foreign Subsidiaries, in: Intertax, 1978, S. 147 ff.
o. V.: Various States-Taxation of DISCs and their Shareholders, in: Certified Public Accountant Journal, Bd. 43, 1973, S. 1097 ff.
PAHLKE, J.: Spezielle Steuern als Mittel zur Beeinflussung der Handels- und Kapitalbilanz, in: ALBERS, W. (Hrsg.): Besteuerung und Zahlungsbilanz. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 60, Berlin 1972, S. 65 ff.
Panel Discussions before the Committee on Ways and Means House of Representatives, Ninety-Fourth Congress, First Session on the Subject of Tax Reform, Washington 1975.
PARZYCH, K. M.: The Proposed U. S. Trade Reform Act of 1973, in: Journal of World Trade Law, 1973, S. 719 ff.
DERS.: The U. S. Balance of Payments: A Restructuring of Commercial Policy, in: Rivista Internazionale Di Science Economiche E Commerciali, Bd. 20, 1973, S. 1179 ff.
DERS.: The Trade Reform Act of 1974. An Opportunity for Greater International Commercial Cooperation, in: Indian Journal of Economics, Bd. 55, 1975, S. 401 ff.
PATRICK Jr., R. J.: Domestic International Sales Corporation (DISC) - The 1971 Legislation, in: Symposium on Private Investments Abroad. Private Investors Abroad: Problems and Solutions in International Business, New York 1972, S. 323 ff.
DERS.: U. S. Tax Policy and Foreign Investments - Legislative and Treaty Issues, in: Denver Journal of International Law and Policy, Bd. 5, 1975, S. 1 ff.

PATRICK Jr., R. J.: Simplifying the Taxation of Foreign Source Income, in: National Tax Journal, Bd. 30, 1977, S. 321 ff.
PEFFEKOVEN, R.: Das Bestimmungs- und Ursprungslandprinzip bei Steuern im grenzüberschreitenden Verkehr, in: ALBERS, W. (Hrsg.): Besteuerung und Zahlungsbilanz. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 60, Berlin 1972, S. 33 ff.
DERS.: Zur Theorie des Steuerexports, Tübingen 1975.
DERS.: Einführung in die Grundbegriffe der Finanzwissenschaft, Darmstadt 1976.
DERS.: Für eine Reform des steuerlichen Grenzausgleichs, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 192, v. 20. 8. 1977, S. 10.
DERS.: Internationale Finanzordnung, in: GRÖNER, H./SCHÜLLER, A. (Hrsg.): Internationale Wirtschaftsordnung, Stuttgart, New York 1978, S. 123 ff.
DERS.: Die Besteuerung des internationalen Handels, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 7. Jg., 1978, S. 163 ff.
DERS.: Besteuerung des Außenhandels - Protektionistische Praktiken, in: Wirtschaftswoche, Nr. 33, 1978, S. 56 ff.
DERS.: Öffentliche Finanzen, in: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 1, München 1980, S. 421 ff.
L'PEREZ, L.: Export Subsidies in Developing Countries and the GATT, in: Journal of World Trade Law, 1976, S. 529 ff.
PHILLIPS, L. C.: The Current Status of the Application of Section 482 to Foreign Related Corporations, in: Taxes, Bd. 48, 1970, S. 472 ff.
POHMER, D.: Zum Grenzausgleich bei der Umsatzsteuer, in: BOHLEY, P./ TOLKEMITT, G. (Hrsg.): Wirtschaftswissenschaft als Grundlage staatlichen Handelns. Heinz Haller zum 65. Geburtstag, Tübingen 1979, S. 249 ff.
DERS.: Wirkungen finanzpolitischer Instrumente, in: NEUMARK, F. (Hrsg.): Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. 1, 3. Aufl., Tübingen 1977, S. 193 ff.
The President's New Economic Program. Hearings before the Joint Economic Committee Congress of the United States, Ninety-Second Congress, First Session, Part 1, Washington 1971.
RATCHFORD, B. U./HAN, P. B.: The Burden of Corporate Income Tax, in: National Tax Journal, Bd. 10, 1957, S. 310 ff.
RECKTENWALD, H. C.: Steuerüberwälzungslehre: Theoretische und empirische Verteilung von Abgaben und Kosten, 2. Aufl., Berlin 1966.
REGUL, R.: Wirtschaftsintegration und Steuersysteme, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 16, 1955/56, S. 313 ff.
RENDELL, R. S.: Use of a Domestic International Sales Corporation to Reduce Federal Income Tax on Export Earnings, in: San Diego Law Review, Bd. 11, 1973, S. 138 ff.
DERS. (Hrsg.): Exporting: Governmental Assistance and Regulation Program, New York 1975.

VON RHOADES, R.: U. S. Tax Aspects of Operating Abroad: An Overview, in: Denver Journal of International Law and Policy, Bd. 5, 1975, S. 45 ff.
RICHMAN, F. A.: Proposed DISC Regs: Maintaining DISC Status through Use of Producer's Loans, in: Journal of Taxation, Bd. 38, 1973, S. 229 ff.
RICHMAN, P. B.: Taxation of Foreign Investment Income: An Economic Analysis, Baltimore 1963.
ROEPER, H.: D-Mark. Die zweite Reservewährung, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 159, v. 27. 7. 1978, S. 9.
The Role of Direct and Indirect Taxes in the Federal Revenue System. A Conference Report of the National Bureau of Economic Research and the Brookings Institution, Princeton 1964.
ROSE, K.: Theorie der Außenwirtschaft, 7. Aufl., München 1978.
ROTHKOPF, A. J.: DISC: Qualifying Under the New Export Income Laws: Advantages and Hazards, in: Journal of Taxation, Bd. 36, 1972, S. 130 ff.
RUFFIN, R. J.: Border Tax Adjustments and Countervailing Duties, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 115, 1979, S. 351 ff.
RUNGE, B.: International Double Taxation with Regard to Transnational Companies, in: Intertax, 1977, S. 180 ff.
SALANT, W. S.: The Balance of Payments Deficit and the Tax Structure, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 46, 1964, S. 131 ff.
SANDEN, B. K.: Step Backward for U. S. Trade?, in: Price Waterhouse Review, Bd. 17, 1972, S. 2 ff.
SATO, M./BIRD, R. M.: International Aspects of the Taxation of Corporations and Shareholders, in: International Monetary Fund Staff Papers, Bd. 22, 1975, S. 384 ff.
SCHMALZ, E.: Domestic International Sales Corporation as a Subsidy under GATT: Possible Remedies, in: Case Western Reserve Journal of International Law, Bd. 5, 1972, S. 87 ff.
SCHMIDT, K.: Zur Koordination von Steuern bei wirtschaftlicher Integration, in: Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 35, Berlin 1965, S. 429 ff.
SCHMIDT, W. E.: U. S. Taxation of Foreign Source Income - Are Changes Necessary?, in: 1974 Proceedings of the Sixty-Seventh Annual Conference on Taxation held under the Auspices of the National Tax Association - Tax Institute of America, Columbus 1974, S. 553 ff.
SCHMÖLDERS, G.: Der Steuerstreit in der Montanunion, in: Archiv des öffentlichen Rechts, Bd. 79, 1953/54, S. 91 ff.
DERS.: Steuerliche Wettbewerbsverzerrungen beim grenzüberschreitenden Warenverkehr im Gemeinsamen Markt. FIW-Schriftenreihe. Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb e. V., Heft 1, Köln, Berlin, Bonn, München 1962, S. 13 ff.
SCHNEEWEISS, H.: Ökonometrie, 2. Aufl., Würzburg 1974.

SCHNEIDER, D.: Grundzüge der Unternehmensbesteuerung, 2. Aufl., Wiesbaden 1978.
DERS.: Körperschaftsteuer, in: NEUMARK, F. (Hrsg.): Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. 2, 3. Aufl., Tübingen 1979, S. 509 ff.
SCHNEIDER, E.: Einführung in die Wirtschaftstheorie. III. Teil: Geld, Kredit, Volkseinkommen und Beschäftigung, 10. Aufl., Tübingen 1967.
SCHNEIDER, H./NACHTKAMP, H. H.: Steuern, V: Wirkungslehre, in: ALBERS, W. u. a. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW), Bd. 7, Stuttgart u. a. 1977, S. 356 ff.
SCHREIBER, K. F.: Zur Frage der Überwälzbarkeit der Körperschaftsteuer, Berlin 1969.
DERS.: Zur Aussagekraft empirischer Untersuchungen der Überwälzbarkeit der Körperschaftsteuer, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 29, 1970, S. 54 ff.
SEGHERS, P. D.: The Western Hemisphere Trade Corporation. What it is and How to Use it to Advantage, in: Taxes, Bd. 42, 1964, S. 582 ff.
DERS.: DISC Could Mean More Export Profits, in: Business Abroad, 1970, S. 29 ff.
DERS.: "D-I-S-C". The Proposed Domestic International Sales Corporation, in: Conference Board Record, Bd. 7, 1970, S. 39 ff.
DERS.: DISC (Domestic International Sales Corporation). Tax Guide for Manufacturers, How tu Use a DISC to Export more Profitably, 3. Aufl., New York 1978.
SENATE AND HOUSE OF REPRESENTATIVES OF THE UNITED STATES OF AMERICA: An Act to Reform the Tax Laws of the United States, 94th Congress, 2d Session, H. R. 10612.
SIEVERT, O.: Außenwirtschaftliche Probleme steuerlicher Ausgleichsmaßnahmen für den internationalen Handel, Köln, Berlin, Bonn, München 1964.
SLITOR, R. E.: The Enigma of Corporate Tax Incidence, in: Public Finance / Finances Publiques, Bd. 18, 1963, S. 328 ff.
SMITH, D. Th.: Value-Added Tax: The Case For, in: Harvard Business Review, Bd. 48, 1970, S. 77 ff.
DERS.: Issues in U. S. Taxation of Business Investment Abroad, in: HUFBAUER, G. C. u. a.: U. S. Taxation of American Business Abroad. An Exchange of Views, Washington 1975, S. 83 ff.
SPANG, K. M.: Government Small Business Export Promotion Programs, in: Journal of American Chamber of Commerce in Japan, Bd. 9, 1972, S. 19 ff.
VON STEINAECKER, M.: Domestic Taxation and Foreign Trade. The United States-European Border Tax Dispute, New York 1973.
STERN, R./FRANCIS, J./SCHUMACHER, B.: Price Elasticities in International Trade: An Annotated Bibliography, Toronto 1976.
STONE, J. A.: Price Elasticities of Demand for Imports and Exports: Industry Estimates for the U. S., the E. E. C. and Japan, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 61, 1979, S. 306 ff.

STUCKEN, R./EHRLICHER, W.: Zur Frage der Überwälzung der Unternehmungssteuern, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 14, 1953/54, S. 367 ff.

Summary of Testimony of Panelists on Tax Reform Topics. Prepared by the Staff of the Joint Committee on Internal Revenue Taxation, Committee on Ways and Means, Washington 1973.

SURREY, St. S.: Treasury's Need to Curb Tax Avoidance in Foreign Business Through Use of 482, in: Journal of Taxation, Bd. 28, 1968, S. 75 ff.

DERS.: Tax Incentives as a Device for Implementing Government Policy, in: Harvard Law Review, Bd. 83, 1970, S. 705 ff.

DERS.: Changes in U. S. Taxation of Business Abroad: Possible Alternatives, in: Journal of Taxation, Bd. 32, 1970, S. 312 f.

DERS.: Value-Added Tax: The Case Against, in: Harvard Business Review, Bd. 48, 1970, S. 86 ff.

DERS.: The DISC Proposal to Subsidize Exports, in: United States International Economic Policy in an Interdependent World. Papers Submitted to the Commission on International Trade and Investment Policy and Published in Conjunction with the Commission's Report to the President, Washington 1971, S. 579 ff.

DERS.: DISC: A Billion-Dollar Tax Loophole Hidden in New Economic Policy, in: Washington Post, v. 19. 9. 1971; wiederabgedruckt in: Tax Proposals Contained in the President's New Economic Policy. Hearings before the Committee on Ways and Means House of Representatives, Ninety-Second Congress, First Session, Part 2, Washington 1971, S. 398 ff.

DERS.: Pathways to Tax Reform. The Concept of Tax Expenditures, Cambridge 1973.

Symposium on Private Investments Abroad. Private Investors Abroad: Problems and Solutions in International Business, New York 1971.

Tax Proposals Contained in the President's New Economic Policy. Hearings before the Committee on Ways and Means House of Representatives, Ninety-Second Congress, First Session, Parts 1 - 4, Washington 1971.

ULLMAN, L. S.: The Domestic International Sales Corporation ("DISC"). A United States Tax Vehicle to Encourage Exports, in: Bulletin for International Fiscal Documentation, Bd. 26, 1972, S. 375 ff.

U. S. Foreign Economic Policy and the Domestic Economy. A Statement by the Program Committee of the Committee for Economic Development, New York 1972.

United States International Economic Policy in an Interdependent World. Papers Submitted to the Commission on International Trade and Investment Policy and Published in Conjunction with the Commission's Report to the President, Washington 1971.

UNITED STATES TREASURY DEPARTMENT (Hrsg.): The Operation and Effect of the Domestic International Sales Corporation. Annual Reports, Washington lfd. Jahre.

VERNON, I. R.: The Effect of DISC in Stimulating Increased Marketing Effort by U. S. Producers (Diss.), Kent 1974.

VINCKE, Ch.: Trade Restrictions for Balance of Payments Reasons and the GATT: Quotas v. Surcharges, in: Harvard International Law Journal, Bd. 13, 1972, S. 289 ff.

VOLGER, G.: Die Zahlungsbilanzpolitik der Vereinigten Staaten. Dominanz und Dependenz im internationalen Währungssystem. Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen, Bd. 4, Berlin 1976.

WALSER, R.: Das neue amerikanische Zahlungsbilanzkonzept: Entstehung, Interpretation und Problematik, in: Außenwirtschaft, 33. Jg., 1978, S. 297 ff.

WARD, D. M.: A Tax Analysis of Domestic International Sales Corporations (DISC): The Case of the Slipped DISC?, in: California Western International Law Journal, Bd. 6, 1975, S. 154 ff.

WEISS, R. L.: DISC: An International Dimension for Estates, in: Trusts and Estates, Bd. 111, 1972, S. 606 ff.

WELTMAN, L. H.: Banking DISCs and their Future, in: Bankers Magazine, Bd. 156, 1973, S. 18 ff.

WIED-NEBBELING, S.: Industrielle Preissetzung. Eine Überprüfung der marginal- und vollkostentheoretischen Hypothesen auf empirischer Grundlage, Tübingen 1975.

WITTMANN, W.: Einführung in die Finanzwissenschaft, II. Teil: Die öffentlichen Einnahmen, 2. Aufl., Stuttgart 1975.

WOLFF, A.: The Trade Act of 1974 and its Possible Effect on U. S. Exports, in: RENDELL, R. S. (Hrsg.): Exporting: Governmental Assistance and Regulation Program, New York 1975, S. 95 ff.

ZIMMERMANN, H./HENKE, K.-D.: Finanzwissenschaft. Eine Einführung in die Lehre von der öffentlichen Finanzwirtschaft, 2. Aufl., München 1978.

SYMBOLVERZEICHNIS

Symbol	Bedeutung
C	Gesamtkosten von Muttergesellschaft und DISC
CIT_D	Körperschaftsteuer der DISC
CIT_{insg}	Körperschaftsteuer von Muttergesellschaft und DISC
CIT_M	Körperschaftsteuer der Muttergesellschaft
CTI	Gemeinsam zu versteuerndes Einkommen (Bruttogewinn) von Muttergesellschaft und DISC
CTI/QER bzw. CTI/ER	Export(umsatz)rentabilität
dp	(infinitesimal kleine) Änderung des Exportpreises
dER	(infinitesimal kleine) Änderung des Exportumsatzes
dx	(infinitesimal kleine) Änderung der Exportmenge
ER_O	Exportumsatz in der Ausgangssituation, d.h. ohne DISC-Regelung
ER_1	Erforderlicher Exportumsatz nach Einführung der DISC-Regelung zur Erreichung eines bestimmten Bruttogewinns
G^B_{DISC}	Bruttogewinn, der unter Berücksichtigung von DISC notwendig ist, einen bestimmten Nettogewinn zu erzielen
$G^N_{o.D.}$	Nettogewinn ohne DISC
p	Exportpreis
$\Delta\ p(\%)$	Durch DISC ermöglichte relative Preissenkung bezogen auf den Exportumsatz
t_1	Effektiver Körperschaftsteuersatz unter Berücksichtigung von DISC
x	Exportmenge
$n_{x,p}$	Preiselastizität der Exportnachfrage (-menge)
$n_{ER,p}$	Preiselastizität des Exportwertes
$	US-Dollar

FINANZWISSENSCHAFTLICHE SCHRIFTEN

Band 1 Werner Steden: Finanzpolitik und Einkommensverteilung. Ein Wachstums- und Konjunkturmodell der Bundesrepublik Deutschland. 1979.

Band 2 Rainer Hagemann: Kommunale Finanzplanung im föderativen Staat. 1976.

Band 3 Klaus Scherer: Maßstäbe zur Beurteilung von konjunkturellen Wirkungen des öffentlichen Haushalts. 1977.

Band 4 Brita Steinbach: „Formula Flexibility" - Kritische Analyse und Vergleich mit diskretionärer Konjunkturpolitik. 1977.

Band 5 Hans-Georg Petersen: Personelle Einkommensbesteuerung und Inflation. Eine theoretisch-empirische Analyse der Lohn- und veranlagten Einkommensteuer in der Bundesrepublik Deutschland. 1977.

Band 6 Friedemann Tetsch: Raumwirkungen des Finanzsystems der Bundesrepublik Deutschland. Eine Untersuchung der Auswirkungen der Finanzreform von 1969 auf die Einnahmenposition der untergeordneten Gebietskörperschaften und ihrer regionalpolitischen Zieladäquanz. 1978.

Band 7 Wilhelm Pfähler: Normative Theorie der fiskalischen Besteuerung. Ein methodologischer und theoretischer Beitrag zur Integration der normativen Besteuerungstheorie in der Wohlfahrtstheorie. 1978.

Band 8 Wolfgang Wiegard: Optimale Schattenpreise und Produktionsprogramme für öffentliche Unternehmen. Second-Best-Modelle im finanzwirtschaftlichen Staatsbereich. 1978.

Band 9 Hans P. Fischer: Die Finanzierung des Umweltschutzes im Rahmen einer rationalen Umweltpolitik. 1978.

Band 10 Rainer Paulenz: Der Einsatz finanzpolitischer Instrumente in der Forschungs- und Entwicklungspolitik. 1978.

Band 11 Hans-Joachim Hauser: Verteilungswirkungen der Staatsverschuldung. Eine kreislauftheoretische Inzidenzbetrachtung. 1979.

Band 12 Gunnar Schwarting: Kommunale Investitionen. Theoretische und empirische Untersuchungen der Bestimmungsgründe kommunaler Investitionstätigkeit in Nordrhein-Westfalen 1965-1972. 1979.

Band 13 Hans-Joachim Conrad: Stadt-Umland-Wanderung und Finanzwirtschaft der Kernstädte. Amerikanische Erfahrungen, grundsätzliche Zusammenhänge und eine Fallstudie für das Ballungsgebiet Frankfurt am Main. 1980.

Band 14 Cay Folkers: Vermögensverteilung und staatliche Aktivität. Zur Theorie distributiver Prozesse im Interventionsstaat. 1981.

Band 15 Helmut Fischer: US-amerikanische Exportförderung durch die DISC-Gesetzgebung. 1981.